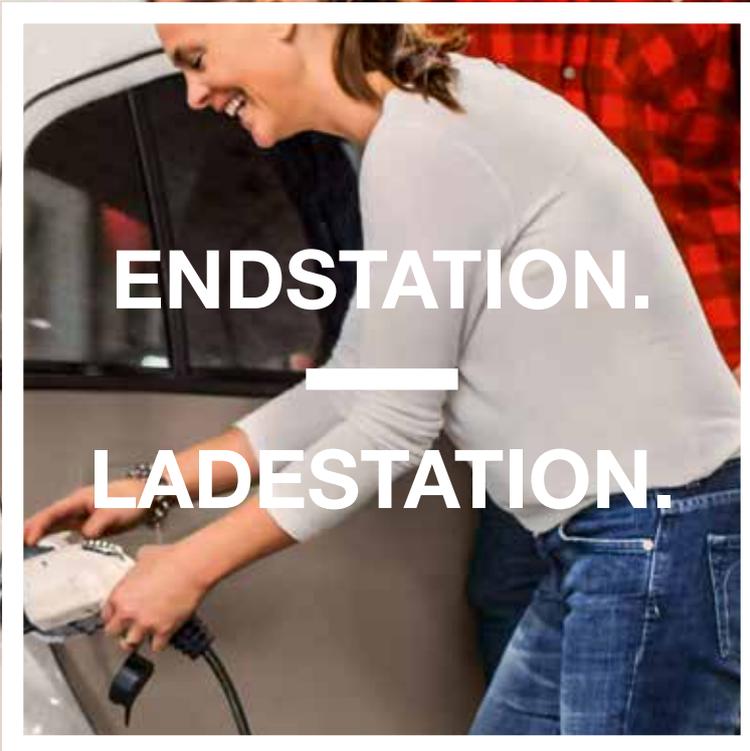


Keep on learning...

Die Österreichische Versicherungsakademie (ÖVA), Marktführer für die Aus- und Weiterbildung von Versicherungsmaklern und ihrer MitarbeiterInnen, baut ihr Programm im kommenden Jahr deutlich aus.



eKfz
Sicherheitspaket
der Generali



ENDSTATION.

LADESTATION.

Lebenssituationen sind vielfältig. Unsere Versicherungslösungen auch.

Sprechen Sie jetzt mit uns über den leistungsstarken Schutz für Ihr Elektrokräftfahrzeug inklusive Haftpflicht, Soforthilfe, Insassenschutz und Elektroplus-Kasko. Mit dem eKfz-Sicherheitspaket ohne Bonus/Malus gibt es keine Prämienerrhöhung bei Versicherungsschäden. Sie bleiben immer im Bonus! www.generali.at/partner



Unter den Flügeln des Löwen.



Ing. Alexander PUNZL
Präsident ÖVM

Assekuranz Awards Austria 2017

Die Versicherungsmaklerschaft hat entschieden

Als Gäste des Insurance Forum Austria durfte der ÖVM in Rust am 23. März 2017 zur Preisverleihung der Assekuranz Awards Austria 2017 laden. Neben sehr vielen TeilnehmernInnen des IFA ist es uns gelungen, dass zahlreiche VertreterInnen der Versicherungswirtschaft nur für die AAA 2017 nach Rust gekommen sind.

Dafür möchte ich allen herzlichst danken! Durch Ihre Anwesenheit unterstreichen Sie jedes Jahr die Bedeutung der Assekuranz Awards Austria aufs Neue.

Unser aller Dank gilt aber auch dem Organisationsteam des IFA, das ein besonders angenehmer und zuvorkommender Gastgeber war und uns den würdigen Rahmen für die Verleihung der AAA 2017 geschaffen hat. Es würde mich sehr freuen, wenn wir 2019 wieder beim IFA zu Gast sein dürften, denn es ist einer der bedeutendsten Branchentreffen der Versicherungswirtschaft!

Auch wenn sich alle Versicherer sicher redlich und intensiv bemüht haben, die auf dem Podest stehen. Und auch wenn es der eine oder andere Versicherer nicht geschafft hat, einen der ersten drei Plätze zu erlangen, sagt das gar nichts aus. In vielen Bereichen haben sie nur ganz wenige Punkte von den Spitzenrängen getrennt!

Gewinnen kann auch nur ein Versicherer und so freut es mich, noch einmal die Erstplatzierten vor den Vorhang zu holen:

- Die KFZ Haftpflicht- und Kaskoversicherung ist wie schon so oft fest in der Hand von HDI
- Aber auch die Zürich ist ein Dauerbrenner und konnte die Kategorien Betriebsrechtsschutz-, Gewerbe- und BAV-Versicherungen für sich entscheiden
- Bei der Landwirtschaftsversicherung hatte heuer erstmals ein Landesversicherer, die GRAWE die Nase vorne

Die Vorbereitungen für das ÖVM Forum in Linz, von 11.-12. April 2018 sind in der Zwischenzeit voll angelaufen. Auch wenn wir das bewährte und beliebte Veranstaltungskonzept, erster Tag Symposium und zweiter Messe beibehalten, wird es doch interessante Neuerungen geben.

Wir werden unter anderem alle unsere KollegenInnen aus der Finanzdienstleistungsbranche zum ÖVM Forum einladen und dem auch ausstellerseitig Rechnung tragen. Das Design Center in Linz wird aber auch für die eine oder andere große und bedeutende Maklervereinigung Ort ihrer Jahrestagung oder eines Mitgliedertreffens sein.

11. und 12. April 2018, Designcenter in Linz, ÖVM Forum, sollte unbedingt schon jetzt in Ihrem Kalender stehen! »



Preisträger Assekuranz Awards Austria 2017

Aus- und Weiterbildung ist dem ÖVM sehr wichtig, auch die Universitäre, darum haben wir mit der Donau Universität Krems Spezialkonditionen für ÖVM-Mitglieder vereinbart. Vor allem für die Versicherungslehrgänge erhalten Sie und Ihre MitarbeiterInnen einen ÖVM-Mitglieder-Preisvorteil. Das ÖVM Sekretariat informiert Sie dazu sehr gerne im Detail!

Eine ganz wichtige und interessante Veranstaltung der Versicherungsmaklerbranche möchte ich abschließend ankündigen:

1. September 2017 Alpbach – Erstmalig als eintägige Veranstaltung mit 2 Themenblöcken:
 1. Themenblock „Vergütung im Regime der IDD“
 2. Themenblock „Produktentwicklung von und für Makler“

Abgesehen davon, dass Alpbach immer eine Reise wert ist, die Themen sollten uns allen unter den Fingernägeln brennen!

Mit kollegialen Grüßen

Ing. Alexander Punzl
ÖVM Präsident

Impressum:

Medieninhaber & Herausgeber:

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

Vereinszweck:

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

Vorstand:

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

Verlagsort:

Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

Redaktionsteam:

ÖVM Sekretariat

Layout & grafische Produktion:

Klepp & Partners Werbeagentur GmbH

Druck:

KurzDRUCK GmbH

Blattlinie:

Informationen für Vereinsmitglieder, Fachinformation zu Versicherungsthemen, Rechtliche Informationen

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

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

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

INHALT

INHALTSVERZEICHNIS

ÖVM/INTERN



14

Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten!

14

Leserbrief

15

RECHT



12

Risikomanagement – Ein Thema (nur) für Industrie und Gewerbe?

10

Aufbewahrungspflichten für Versicherungsmakler

12

Kernpunkte der Neuerungen in den Muster-AUVB 2008 (Version 02/2015), Teil 3

20

Allgemeine Klauseln & Sachklauseln, Teil 8

22

Serie Kündigungsrecht – Kündigungsrechte aus der Sicht des Versicherungsnehmers, Teil 1

30

Serie juristische Begriffe
Patientenverfügung

32

WIRTSCHAFT & STEUER



26

Serie Betriebliche Altersvorsorge – Teil 3

18

Roger Rankel: Cleveres Empfehlungsmarketing – So gewinnen Sie neue Kunden

26

Serie: Was ist das? – Kalkulation und Honorarberatung

28

Serie Sozialversicherung – Kinderbetreuungsgeld
NEU

33

ÖVA/AUSBILDUNG



6

Versicherungsmakler wieder auf die Schulbank

6

NEU – Lehrgang „Makler Praxis“, optional mit Abschlussprüfung

8

ÖVM gratuliert frisch gebackenen Versicherungsfachleuten

16

Seminar Stresstest

24

ÖVA – Veranstaltungskalender

36

8. Studienreise – „Zirkeltraining“, für Versicherungsmakler

38

Versicherungsmakler wieder auf die Sch

Maklerring wappnet Mitglieder für EU-Richtlinie IDD

Die Österreichische Versicherungsakademie (ÖVA), Marktführer für die Aus- und Weiterbildung von Versicherungsmaklern und ihrer Mitarbeiter/innen, baut ihr Programm im kommenden Jahr deutlich aus. Grund dafür ist die anstehende Umsetzung der EU Insurance Distribution Directive (IDD), die Versicherungsmakler ab 2018 zur Weiterbildung im Ausmaß von 15 Stunden pro Jahr verpflichtet.

<http://ovm.at/akademie>

Um den erwarteten Ansturm zu bewältigen, muss die Ausbildungsorganisation des Österreichischen Versicherungsmaklerrings (ÖVM) ihren Referentenpool von derzeit etwa 100 Vortragenden und auch die jährlichen Ausbildungsstunden (derzeit 500) deutlich aufstocken. Hinzu kommen zahlreiche neue Spezialseminare, Workshops und Webinare, mit denen sich die größte private Interessensvertretung der heimischen Makler für die bevorstehende Umsetzung der EU-Richtlinie rüstet.

Sicherheit, Transparenz, Beratungsqualität

„Als größte Interessensvertretung und Ausbilder der heimischen Versicherungsmakler haben wir eine Verantwortung“, erklärt ÖVA- Vorsitzender Gerhard Veits. „Mit der Ausweitung des Bildungsangebots geben wir Österreichs Maklern das pas-

sende Rüstzeug und sorgen dafür, dass Sicherheit, Transparenz und Beratungsqualität über die strengen gesetzlichen Vorgaben hinaus den hohen Ansprüchen der Kunden gerecht werden.“ Die Österreichische Versicherungsakademie (ÖVA) wird sich inhaltlich noch breiter aufstellen und eine Reihe neuer Fach- und Rechtsthemen in ihr Programm aufnehmen.

Lernen von den besten

Die Akademie ist eine der wenigen zertifizierten Ausbildungsstätten für Versicherungsmakler und ihre Mitarbeiter.

Als anerkannter Bildungsträger leistet sie einen elementaren Beitrag zur Qualitätssicherung in

ulbank

der Beratungstätigkeit und fördert die fachliche Weiterentwicklung in der Branche. Mit 20 Jahren Erfahrung in der Aus- und Weiterbildung adressiert sie Einsteiger und Profis gleichermaßen und orientiert sich laufend an den aktuellen Bedürfnissen des Arbeitsmarkts. Bei ihrem Programm setzt die ÖVA auf profundes Fachwissen, praxisorientiertes Know-how und jahrzehntelange Erfahrung. An mindestens zwei Standorten bietet die Akademie den einjährigen Ausbildungslehrgang zum/zur „ÖVA geprüften Versicherungsfachmann/frau“.

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

Versicherungsmakler in der Wirtschaftskammer. Parallel dazu können sich Mitglieder per Online-Kurs bequem am Schreibtisch weiterbilden. Die neuen Webinare sind laut Veits eine preiswerte und zeitsparende Alternative für Spezialthemen wie Vertragsrecht, Schadenbearbeitung, Maklerklauseln und Risikomanagement. Bereits jetzt nutzen jedes Jahr über 1.000 Makler aus ganz Österreich das Aus- und Weiterbildungsangebot der ÖVA.

Und das aus gutem Grund, denn nichts ist so entscheidend für die Zukunft des eigenen Beratungsgeschäfts wie Investitionen in die „Ressource“ Mensch.



Die Österreichische Versicherungsakademie (ÖVA) erweitert ihr Lehrprogramm

Lehrgang „Makler Praxis“ optional mit Abschlussprüfung

Wie bereits angekündigt erweitert die ÖVA ihr Kursprogramm ab 2018 mit einem neuen Lehrgang. Dieser Lehrgang „Makler Praxis“ wird aus den acht folgenden Modulen bestehen und sich im Sach- und Haftpflichtversicherung stark den Anforderungen im betrieblichen Versicherungsbereich widmen.

Ziel dieser Weiterbildungsmaßnahme ist es, die bereits vorhandenen Fachkenntnisse der TeilnehmerInnen berufspraktisch sinnvoll und effizient zu erweitern und zu vertiefen.

Ebenso wie die ÖVA-Fachgrundausbildung wird auch der Lehrgang „Makler Praxis“ den TeilnehmerInnen die Möglichkeit bieten, diesen mit einer Abschlussprüfung zum/zur: „ÖVA diplomierte(r) Versicherungsfachmann/frau“ zu absolvieren. Nach erfolgreichem Abschluss des Studiengangs werden die AbsolventInnen in der Lage sein, fachkundige Beratungen und Schadensbearbeitungen durchzuführen.

Selbstverständlich werden die einzelnen Module auch einzeln – also ohne Abschlussprüfung - zu buchen sein.

Inhaltsübersicht:

- Modul I VersVG u. Recht
- Modul II Feuer, Feuer-BU, Total BU, Gewerbebereich
- Modul III Leitungswasser, Sturm, Gewerbebereich
- Modul IV Rechtsschutz betrieblich
- Modul V betriebliche Haftpflicht
- Modul VI Landwirtschaft
- Modul VII Leben, BUFT
- Modul VIII Kranken, Pflege

Die ÖVA wird als Vortragende zu diesem - betont praxisorientierten - Weiterbildungskurs kompetente Praktiker entsenden um den gewohnt hohen Ausbildungsstandard zu gewährleisten. Die ersten Kurse werden in den Bundesländern Wien und Salzburg stattfinden. Über die weiteren organisatorischen Details werden wir gerne berichten.



WER SORGT SICH SO UM MICH, WIE ICH MICH UM ANDERE SORGE?

FÜR VERTRIEBSPARTNER,
DIE EINEN STARKEN PARTNER SUCHEN:
WILLKOMMEN BEI DER WIENER STÄDTISCHEN.

Alle Infos auf [wienerstaedtische.at/vertriebspartner](https://www.wienerstaedtische.at/vertriebspartner)

 /wienerstaedtische

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN


**WIENER
STÄDTISCHE**
VIENNA INSURANCE GROUP



Dr. Michael BUSER
Geschäftsführer, Risk Experts

Risikomanagement

Ein Thema (nur) für Industrie und Gewerbe?

Risikomanagement wird häufig fokussiert auf Unternehmen mit industrieller Fertigung und auf produzierende Gewerbebetriebe. Dabei ist der risikoadäquate Umgang mit Gefahren sowie das Bewältigen (managen) von Risiken ebenso wichtig für Gebietskörperschaften, wie Städte und Gemeinden.

Die aktuellen Entwicklungen im kommunalen Umfeld lassen befürchten, dass wir auf unsichere Zeiten zugehen. Bereits die gegenwärtige Risikolandschaft stellt Kommunen vor große Herausforderungen. Beispiele aus der jüngeren Vergangenheit haben gezeigt, dass entsprechende Folgeerscheinungen das Funktionieren einer Kommune nachhaltig beeinträchtigen können.

Bei der Bewältigung von Risiken geht es im kommunalen Bereich insbesondere um das Aufrechterhalten von Dienstleistungen sowie um das Wohlergehen von Mitarbeitern und Bürgern. Im weiteren Sinne geht es aber ebenso um die Abwehr folgenschwerer monetärer Auswirkungen.

Kommunales Risikomanagement: Wo liegen die Gefahren für Städte und Gemeinden?

Viele Aufgaben und Tätigkeiten in unterschiedlichen Bereichen der kommunalen Verantwortung bieten unmittelbare Potenziale für vermeidbare Risiken (und Haftungen): Von den allgemeinen Dienstleistungen für Bürger, über Kindergärten, Schul- und Betreuungseinrichtungen, Energie- und Wasserversorgung, Abwasser- und Müllentsorgung bis hin zu vielen Bereichen der kommunalen Verwaltung.

Im Zusammenhang mit der Analyse von Risiken für Kommunen sind neben ökonomischen auch sozialpolitische Faktoren zu berücksichtigen: Demographische Veränderungen, der Umbau des Energiesystems, der Umgang mit den Folgen des Klimawandels, aber auch konkrete Bedrohungen wie Cyberisiken, Betriebsunterbrechungsrisiken sowie Ertragsausfälle beispielsweise durch das Abwandern von größeren Betrieben.

Methodik: Risiken und Gefahren vs. Auswirkungen und Folgen

Bei der Methodik moderner Risikoanalysen hat sich im Gegensatz zur konventionellen Herangehensweise (welche Risiken verursachen welche Gefahren) ein eher auswirkungsbasierter Ansatz

durchgesetzt (welche Folgen sind zu bewältigen). Ist der Schadensfall erst einmal eingetreten, spielt es für die Betroffenen in der akuten Situation eine untergeordnete Rolle, welches Glied der Kette versagt hat. Hat man im Vorfeld von Ereignissen bereits mögliche Schadensszenarien antizipiert und davon ausgehend einerseits präventiv versucht, potenzielle Schäden zu minimieren, andererseits daran gearbeitet, die Eintrittswahrscheinlichkeit der Faktoren des Schadenereignisses zu minimieren, lernt man als Organisation viel über sich selbst – nämlich interne Zusammenhänge und Abhängigkeiten. Beim Katastrophenschutz ist das schon weitgehend etabliert, im kommunalen Umfeld gibt es allerdings noch Ausbildungs- und Umsetzungsbedarf.

Erscheinen in der Phase der Analyse von Risiken mögliche Szenarien noch eher abstrakt und unspezifisch, stellen sich im Eintrittsfall die zu beantwortenden Fragen allerdings sehr schnell und sehr konkret dar: Welche Auswirkungen hat ein Angriff auf die kommunalen EDV-Systeme, wenn dadurch für einen längeren Zeitraum das Melderegister nicht mehr zugänglich ist? Welche Maßnahmen sind erforderlich, wenn durch ein Brandereignis ein von der Kommune betriebenes Gebäude für längere Zeit nicht zur Verfügung steht?

Proaktiver Ansatz: Prozessorientiertes Risikomanagement

Für eine effektive Bewältigung von Risiken sind geeignete Lösungsansätze objektiv und emotionslos durchzudenken, und zwar im Vorfeld. Ein proaktiver Denkansatz ist angesagt. Hierbei sind auch die mittelbaren, indirekten Folgen, z.B. den Verlust von Funktionen, Sanierungs- und Wiederaufbaukosten, Schadenersatz, Haftungspotenziale, Personenschäden zu berücksichtigen. So verfällt man beim Setzen von Maßnahmen nicht in Aktionismus, sondern kann Schwerpunkte nach ihrer objektiven Auswirkung priorisieren.

Risikomanagement erfordert einen umfassenden (ganzheitlichen) Ansatz. Denn traditionelle Maßnahmen konventioneller Schadenverhütung mit klassischen Schutzkonzepten genügen den heutigen Anforderungen an einen risiko-adäquaten Umgang mit Gefahren nur noch bedingt. Um ein Gefahrenpotenzial unter Berücksichtigung ökonomischer Rahmenbedingungen und wirtschaftlicher

Möglichkeiten risiko-gerecht reduzieren zu können, braucht es offenkundig eine weitergehende Betrachtung von Risiken.

Unfälle und Schadenszenarien können sowohl durch offensichtliche Fehler als auch durch unvorhersehbare Ereignisse verursacht werden. Während konventionelle Schadenverhütung primär die Identifizierung kalkulierbarer Risiken verfolgt, erfordert Risikomanagement auch den Umgang mit schwer kalkulierbaren Risiken.

Da sich allerdings „unvorhersehbare“ Ereignisse naturgemäß im Vorfeld schwer identifizieren lassen, ist dieser Ansatz ungleich schwieriger umzusetzen als es der Umgang mit „normalen“ Fehlern abverlangt. Die besondere Herausforderung an Risikomanagement liegt darin, ein potenzielles Ereignis in der Zukunft vorauszusehen und sich vorzustellen, wie ein solches „virtuelles“ Schadenereignis ablaufen kann und welche Folgen und Konsequenzen potenziell zu erwarten sind.

Erst die Prozessorientierung ermöglicht ständige Verbesserung. Hierbei empfiehlt sich ein konsequentes Fehlermanagement und die systematisierte Aufarbeitung von „Beinahe-Unfällen“ (sogenannte „Near Misses“). Risikomanagement lebt also als Prozess, der nach größeren Veränderungen oder regelmäßig wiederholt durchlaufen wird.

Dynamische Weiterentwicklung: Laufende Anpassung ist wichtig

Wie oft eine Risikoanalyse durchgeführt wird, hängt nicht nur von den äußeren Gegebenheiten ab. Die Zeit, die es braucht, um einzugreifen und zu steuern muss ebenfalls berücksichtigt werden. Die sich ständig ändernden wirtschaftlichen und gesetzlichen Rahmenbedingungen erfordern zudem dynamische Anpassungsprozesse und, damit einhergehend, technologische und organisatorische Veränderungen. Daher ist es wichtig, Risiko-

managementprozesse kontinuierlich anzupassen und „organisch“ weiterzuentwickeln. Daher wird es vom jeweilig betrachteten Risiko abhängen, wie ein effizienter Rhythmus der Analyse aussieht.

Finanzielle und personelle Ressourcen für Risikomanagement

Die stetige Verbesserung (Weiterentwicklung) des Risikomanagement-Prozesses bietet die Chance, durch risikobasierte Prävention langfristig Einsparungen zu erzielen. Verbesserte Steuerungsmöglichkeiten und handfeste wirtschaftliche Vorteile rechtfertigen den Ressourceneinsatz für die Umsetzung von nachhaltigem Risikomanagement. Anstatt zu hinterfragen, ob man sich die Investitionen für Risikomanagement leisten kann, sollte man eher fragen, ob man es sich leisten kann, kein (oder zu wenig) Geld (oder Personal) für risikoadäquate Prävention zu investieren.

Ausblick: Was tun?

Neben Industrie, Gewerbe und Handel müssen sich also auch Kommunen für drohende Risikozuszenarien rüsten. Die Verantwortlichen in den Kommunen, Städten und Gemeinden müssen geeignete Maßnahmen gegen die wachsenden und sich stetig verändernden Herausforderungen vorbereiten. Hierzu benötigen sie Lösungsansätze für die Zukunft. Expertenwissen im technischen, versicherungstechnischen und organisatorischen Bereich ist daher unumgänglich.

Hierbei gilt es, unterschiedliche Personen mit Erfahrungen aus unterschiedlichen Risikobereichen an einen Tisch zu bringen. Mit interdisziplinärer Unterstützung und durch Kooperationen lassen sich geeignete Ansatzpunkte für ein effektives Risikomanagement erarbeiten.

RISK EXPERTS

CHECKLISTE – was RM in Kommunen berücksichtigen muss

- Welche gesetzlichen Vorgaben gibt es?
- Welche Unterstützung/Förderung gibt es auf Bundes- oder Landesebene für RM?
- Gibt es dokumentierte Richtlinien und Kennzahlen des RM?
- Welche Personen sind in welchen Bereichen mit RM befasst?
- Gibt es in diesen Bereichen ein Vier-Augen-Prinzip für Gegenkontrollen?
- Welchen Personen wird das Ergebnis der Verantwortlichen bezüglich RM berichtet?
- Wie und wo wird dieses Ergebnis dokumentiert?
- Gibt es eine Analyse und einen dokumentierten Lernprozess aus eingetretenen Schadenfällen sowie aus sog. „Beinaheschäden“?
- Welche Zukunftsszenarien und –faktoren sind besonders relevant?
- Ist das nötige Know-how in der Kommune vorhanden, oder muss es von externen Beratern zugekauft werden?



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

Aufbewahrungspflichten für Versicherungsmakler

Immer wieder stellt sich die Frage, wie lange Versicherungsmakler Geschäftsunterlagen aufzubewahren haben. Mit diesem Artikel sollen die wichtigsten Aufbewahrungs- und Informationspflichten von Versicherungsmaklern aufgezeigt werden. Bewusst ist dieser Artikel nicht als wissenschaftliche Abhandlung abgefasst und kann auch keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben.

Aufbewahrungspflichten

Rar sind gesetzliche Bestimmungen, in welchen dezidiert Fristen für die Aufbewahrung von Geschäftsunterlagen festgelegt werden.

In diesem Zusammenhang ist insbesondere auf § 132 BAO zu verweisen, wonach Bücher und Aufzeichnungen sowie dazu gehörigen Belege 7 Jahre aufzubewahren sind (darüber hinaus so lange, als sie für anhängige Verfahren von Bedeutung sind). Die Aufbewahrung kann in Papierform, mittels optischer Archivierungssysteme oder in elektronisch gespeicherter Form erfolgen. Die 7-Jahres-Frist läuft vom Schluss des Kalenderjahres an, für das die letzte Eintragung vorgenommen wurde bzw. für Belege, Geschäftspapiere und sonstige Unterlagen vom Schluss des Kalenderjahres, auf das sie sich beziehen.

Gemäß § 212 UGB wird ebenfalls eine 7-Jahres-Frist für rechnungslegungspflichtige Unternehmer (gemäß § 189 UGB insbesondere Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften ohne natürliche Personen als unbeschränkt haftende Gesellschafter und andere Unternehmer über dem Schwellenwert von €700.000,00 Umsatzerlöse pro Geschäftsjahr) festgelegt. Auch hier läuft die Frist ab Schluss des betroffenen Kalenderjahres. Sollte der Unternehmer in einem gerichtlich oder behördlich anhängigen Verfahren Parteistellung haben, sind die Unterlagen darüber hinaus auch für die Dauer eines derartigen Verfahrens aufzubewahren. Gem. § 212 Abs. 1 UGB gilt dies für Bücher, Inventare, Eröffnungsbilanzen, Jahresabschlüsse samt den Lageberichten, Konzernabschlüsse samt den Konzernlageberichten, empfangene Geschäftsbriefe, Abschriften der abgesendeten Geschäftsbriefe und Buchungsbelege.

§ 136 Abs. 1 Versicherungsaufsichtsgesetz verweist auf die Bestimmungen des Unternehmensgesetzbuches. Die Finanzmarktaufsicht kann gem.

§ 272 Abs. 1 VAG von Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen jederzeit Auskünfte über alle Angelegenheiten der Geschäftsgebarung und die Vorlage entsprechender Unterlagen verlangen. Gemäß § 272 Abs. 3 VAG kann die FMA ferner, um die Rechtmäßigkeit des Versicherungsvertriebs sicherzustellen, auch von Versicherungsvermittlern jederzeit Auskünfte und die Vorlage von Unterlagen, insbesondere Informationen über von Versicherungsvermittlern gehaltene Verträge oder Verträge mit Dritten verlangen und sie vor Ort prüfen.

Weitere Regelungen finden sich im Umsatzsteuergesetz für Unterlagen und Aufzeichnungen, die Grundstücke betreffen (12 Jahre, teilweise 22 Jahre - § 18 Abs. 10 UStG). Eine weitere Bestimmung findet sich in § 365y Abs. 1 Gewerbeordnung, wonach Gewerbetreibende Geschäftsunterlagen für die Dauer von mindestens 5 Jahren nach Durchführung der Transaktion oder nach Beendigung der Geschäftsbeziehung aufzubewahren haben im Hinblick auf die Verwendung in Ermittlungsverfahren wegen möglicher Geldwäsche oder Terrorismusfinanzierung. Näheres ist der zitierten Gesetzesstelle zu entnehmen. Zu verweisen ist noch auf § 26 Arbeitszeitgesetz, wonach der Arbeitgeber Aufzeichnungen über die geleisteten Arbeitsstunden seiner Dienstnehmer zu führen und dem Arbeitsinspektorat auf Verlangen Einsicht in die Aufzeichnungen zu geben hat.

Aufbewahrungspflichten sind darüber hinaus auch in anderen Gesetzen, beispielsweise § 66 Wertpapieraufsichtsgesetz, § 21 Investmentfondsgesetz 2011 oder auch im Zahlungsdienstegesetz geregelt.

Zusammenfassend ist von gesetzlich normierten Aufbewahrungspflichten von 7 Jahren (nach dem Umsatzsteuergesetz in manchen Fällen bis zu 22 Jahren), dies abgabenrechtlich und nach dem Versicherungsaufsichtsgesetz und gem. den Rechnungslegungspflichten des UGB auszugehen. Freilich ist mit dieser Information dem Versicherungsmakler noch nicht abschließend gedient, da sich die Notwendigkeit der Aufbewahrung bzw. eine Aufbewahrungspflicht auch mittelbar aus anderen Vorschriften ergeben kann.

Mag. Freilinger

Falkestraße 1/6
1010 Wien

Telefon:

+43 (1) 512 49 99

Telefax:

+43 (1) 513 48 74

Email:

mf@rechtsanwalt-freilinger.at

Informations- und Beratungspflichten

Diesbezüglich ist insbesondere auf die Informations- und Dokumentationspflichten von Versicherungsmaklern einzugehen. Diese finden sich in der Gewerbeordnung in §§ 137f bis 137h GewO 1994 und in § 3 Abs. 3, § 27 Abs. 2, § 28 Abs. 4 Maklergesetz. Mittelbar ergeben sich auch Pflichten aus § 28 Z 6 und Z 7 Maklergesetz und gegenüber dem Versicherer aus § 29 Maklergesetz. Gemäß § 137f Abs. 7 und 8 Gewerbeordnung hat der Versicherungsvermittler die dort geregelten Informationen zu geben (insbesondere Name, Anschrift, Beteiligungen an Versicherungsunternehmen oder umgekehrt, Beschwerdemöglichkeiten, Art der Beratung im Sinne von „best advice“, Bindungen an Versicherungsgesellschaften). Gemäß § 137g Gewerbeordnung hat der Versicherungsvermittler dem Kunden eine entsprechende Beratung zuteilwerden zu lassen. Gemäß § 137h Gewerbeordnung sind die vorgenannten Auskünfte auf Papier oder einem anderen dauerhaften Datenträger zu geben (auf Details wird hier nicht eingegangen). Die hier geregelten Informationspflichten beziehen sich insbesondere auf den Zeitpunkt des Abschlusses von Versicherungsverträgen oder den Zeitpunkt des Beratungsgespräches.

Die Informationspflichten nach dem Maklergesetz gehen zeitlich darüber hinaus. Nach § 28 Z 4 MaklerG, der die im allgemeinen Teil in § 3 Abs. 3 Maklergesetz normierten Pflichten konkretisiert, sind dem Versicherungskunden die für diesen durchgeführten Rechtshandlungen bekannt zu geben und ihm insbesondere eine Durchschrift der Vertragserklärung sowie die Polizza samt Bedingungen und Bestimmungen über die Festsetzung der Prämie auszuhändigen. Die Bekanntgabe der durchgeführten Rechtshandlungen bezieht sich bereits auf den gesamten Zeitraum der Betreuung und nicht nur auf die Vermittlung. § 28 Z 6 und Z 7 Maklergesetz, wonach der Versicherungskunde bei der Abwicklung des Versicherungsverhältnisses vor und nach Eintritt des Versicherungsfalles, namentlich auch bei der Wahrnehmung aller für den Versicherungskunden wesentlichen Fristen, zu unterstützen ist bzw. der Makler zur laufenden Überprüfung der bestehenden Versicherungsverträge und gegebenenfalls Unterbreitung geeigneter Verbesserungsvorschläge verpflichtet ist, bezieht sich (sofern vertraglich nicht abbedungen) auf die gesamte Dauer des vermittelten Versicherungsvertrages und – wie noch darzulegen sein wird – darüber hinaus. Aus § 29 Maklergesetz ergibt sich, dass der Versicherungsmakler im Verhältnis zum Versicherer vorwiegend jene Interessen zu wahren hat, die auch der Versicherungskunde

selbst dem Versicherer gegenüber zu beachten hat. Diese Bestimmung zielt insbesondere auf die Bekanntgabe von Risiken ab, die dem Makler bekannt oder erkennbar sind. Informationspflichten ergeben sich daraus lediglich insofern, als auch der Versicherungskunde Informationspflichten gegenüber dem Versicherer wahrzunehmen hat. In den Bestimmungen des Maklergesetzes und der Gewerbeordnung legt der Gesetzgeber keine konkreten Aufbewahrungsfristen fest.

Allerdings wird der Versicherungsmakler in eigenem Interesse gehalten sein, wesentliche Geschäftsunterlagen und Unterlagen, die aus der Vermittlung von Versicherungsverträgen resultieren, aufzubewahren. Sollte der Versicherungsmakler nicht (mehr) nachweisen können, dass er seine Informations- und Beratungspflichten im Sinne der Gewerbeordnung und des Maklergesetzes erfüllt hat, wird er gegebenenfalls mit haftungsrechtlichen Folgen zu rechnen haben, ob diese nun aus Schadenersatzansprüchen, die von Kunden wegen angeblicher Falschberatung oder Deckungslücken oder aus vertraglichen Ansprüchen, wie beispielsweise aus Vereinbarungen mit Versicherern, »



herrühren. Um derartige Folgen zu vermeiden bzw. die Beweissituation des Versicherungsmaklers möglichst zu verbessern, wird er tunlichst sämtliche relevanten Unterlagen so lange aufbewahren, bis allfällige Forderungen endgültig verjährt sind. Relevant sind insbesondere die Verjährungsbestimmungen des Versicherungsvertragsgesetzes und des ABGB. Gemäß § 12 Abs. 1 VersVG verjähren Ansprüche aus dem Versicherungsvertrag in drei Jahren, gemäß § 12 Abs. 2 VersVG längstens nach 10 Jahren, wobei der Fristbeginn mit Fälligkeit im Sinne von § 11 VersVG anzusetzen ist. Schadenersatzansprüche gegenüber Versicherungsmaklern verjähren gemäß § 1489 ABGB in drei Jahren ab Kenntnis von Schaden und Schädiger, längstens nach 30 Jahren, wobei die lange Verjährungsfrist ab der schädigenden Handlung unabhängig von Eintritt oder Kenntnis des Schadens zu berechnen ist. Auf Details kann in diesem Zusammenhang nicht eingegangen werden.

Die Aufbewahrungsnotwendigkeit wird insbesondere für Kundenvollmachten, die Dokumentation der Kundenbeziehung, Beratungsprotokolle im Sinne der Bestimmungen der Gewerbeordnung, jedoch auch weit darüber hinaus für alle relevanten Geschäftsunterlagen anzunehmen sein.

Schließlich ist darauf zu verweisen, dass Versicherungsmakler auch vertragliche Aufbewahrungspflichten mit Versicherern oder Versicherungskunden übernehmen können. Beispielsweise schließen Versicherer mit Versicherungsmaklern Vereinbarungen ab, wonach sich der Makler verpflichtet, Kundenvollmachten und etwa SEPA-Lastschriftmandate auf die Laufzeit des beantragten Vertrages zuzüglich der gesetzlichen Aufbewahrungsfristen sicher und für den Versicherer kostenlos aufzubewahren, sofern der Vermittler nicht die Kundenvollmacht und ein erteiltes SEPA-Lastschriftmandat dem Antrag beilegt. Das oben Gesagte gilt auch für derartige Vereinbarungen. Das Ende der Aufbewahrungsfrist wird mit dem Ablauf der Verjährung von aus der Versicherungsvermittlung oder den vermittelten Versicherungsverträgen resultierenden Forderungen zusammenfallen.

Zusammenfassend ist davon auszugehen, dass der Versicherungsmakler, schon um sich selbst entsprechend abzusichern, gehalten sein wird, relevante Unterlagen nicht nur bis zum Ablauf der gesetzlichen Aufbewahrungsfristen aufzubewahren, sondern darüber hinaus, bis allfällige Ansprüche von Vertragspartnern (Kunden, Versicherern) verjährt sind.

Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten!



Haftpflichtversicherung, D&O-Versicherung und Manager-Rechtsschutz – Gisch/Koban/Ratka, MANZ – ISBN: 978-3-214-04739-9

Experten aus Lehre und Praxis widmen sich ausgewählten Themen aus dem Bereich der Haftpflichtversicherung (internationale Haftpflicht-Konzepte, Produkthaftung). Brandaktuell dabei ein Blick auf die Causa Volkswagen: D&O-Versicherungen für Manager.

Außerdem:

- Produkthaftung, Produktsicherheit und Versicherung
- Nationale und internationale Haftpflichtkonzepte für KMU
- Das bewusste Zuwiderhandeln gegen Vorschriften in der Betriebshaftpflichtversicherung
- Die Haftpflichtversicherung im Lichte der Entscheidungen der Schlichtungskommission
- Die Haftung des Versicherungsmaklers

Die Zulässigkeit der Honorarberatung durch den Versicherungsmakler – Sarina Enke, PETER LANG GMBH – ISBN: 978-3-631-62695-5

Ist nach derzeitigem Recht ein Honorar gegenüber dem Makler möglich? Um diese Frage zu beantworten, stehen die gewerberechtliche Erlaubnis des § 34d GewO sowie das Rechtsdienstleistungsgesetz im Mittelpunkt dieser Arbeit. Anhand der Normen wird nachgewiesen, dass eine erfolgsunabhängige Vergütung in Form eines Honorars bereits möglich ist. Dies ist der Fall, weil zum einen die gewerberechtliche Norm kein Verbot einer solchen

Vergütung ausspricht, und weil zum anderen die Tätigkeit des Versicherungsmaklers zum überwiegenden Teil keine Rechtsdienstleistung im Sinne des Gesetzes darstellt. Aus diesem Grund stellt auch das Rechtsdienstleistungsgesetz keine Hürde für eine erfolgsunabhängige Vergütung dar. Dieses Ergebnis wird sowohl durch Verfassungsrecht als auch europäisches Recht unterstützt.



Das neue Versicherungsvertriebsrecht 2017 – Beenken/Sandkühler, BECK – ISBN: 978-3-406-71274-6

Ab Sommer 2017 gelten neue Vorschriften für den Versicherungsvertrieb, die vor allem auf die europäische Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) zurückgehen. Mit dem neuen Recht werden die Gewerbeordnung, das Versicherungsaufsichtsgesetz und das Versicherungsvertragsgesetz geändert. Zu den wichtigsten Änderungen gehörten die Förderung der Honorarberatung und die Fort-

schreibung des Provisionsabgabeverbotes. Das neue Recht bringt wesentliche Veränderungen gegenüber der bisherigen Rechtslage, die einen erheblichen Handlungsbedarf für Vermittler und Versicherer mit sich bringen.



Leserbrief zum Lehrgang Fachgrundausbildung 2016

Lieber Alexander Meixner,

deine Webinare sind hervorragend, du bist ein brillanter Pädagoge und bringst die Dinge perfekt auf den Punkt. Auch für die gesamte Ausbildung der ÖVA möchte ich dem gesamten Team des ÖVM mein Kompliment aussprechen. Es hat wohl noch nie einen Lehrgang auf so hohem Level gegeben. Auch die Prüfungsvorbereitung mit der Möglichkeit die Fragen zu Hause zu üben ist eine Dienstleistung die man so fast nicht findet. Unsere Mitarbeiter haben durch diese Unterstützung ein hervorragendes Grundwissen erarbeitet. Nur mit bestens geschulten Mitarbeitern können wir die Herausforderungen der Zukunft meistern.

DANKE für diese herausragende Dienstleistung der ÖVM

Mit freundlichen Grüßen

Gailer Wolfgang
Geschäftsführer



Wolfgang GAILER



ÖVM gratuliert frisch gebackenen Versicherungsfachleuten

Die heimische Maklerschaft freut sich über Nachwuchs. Insgesamt haben 20 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen von Maklerbüros die Fachgrundausbildung zum/r geprüften Versicherungskaufmann/frau bei der Österreichischen Versicherungsakademie (ÖVA) erfolgreich absolviert. <http://ovm.at/akademie>

„Wir gratulieren den frisch gebackenen Versicherungskaufleuten zur bestandenen Prüfung und danken den Vortragenden, die mit ihrer Expertise und ihrem fundiertem Know-how Lehrinhalte praxisnah vermitteln“, erklärt Gerhard Veits, ÖVA-Vorsitzender der Versicherungsakademie. Mit ihren Grundschulungen, Fachlehrgängen, Spezialseminaren und Webinaren setzt die ÖVA konsequent auf moderne Nachwuchsförderung und trägt maßgeblich zur Sicherung höchster Qualitätsstandards im Versicherungswesen bei.

Wichtiger Beitrag zur Beratungsqualität

Die nächsten Lehrgänge laufen schon wieder. Aktuell drücken angehende Versicherungsfachleute in Wien und Mils, Tirol, die Schulbank. Das anhaltend große Interesse an den Aus- und Fortbildungsangeboten der ÖVA unterstreicht die beson-

dere Bedeutung, die Österreichs Versicherungsmakler dem Thema Servicequalität beimessen. Die Nutznießer sind wiederum die Endkunden. Sie profitieren von fachlich kompetenter Beratung.

Inhaltlich deckt die ÖVA das gesamte Versicherungsspektrum ab. Von den Grundlagen des Versicherungsvertragsgesetzes und Kündigungsrecht bis hin zu Personen- Sach und Haftpflichtversicherungen und vielem mehr werden von versierten Praktikern unterrichtet.

Berufsbegleitend zu mehr Know-how

Die Kurse der ÖVA richten sich zum überwiegenden Teil an selbständige Makler und deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Deshalb bietet die Akademie auch Online-Tools an, um ein Maximum an Flexibilität zu gewährleisten und berufsbegleitende Fortbildung zu erleichtern. „Die Vereinbarkeit von Beruf und Ausbildung ist uns ein besonderes Anliegen. Denn nur so kann Gelerntes in der Praxis sofort umgesetzt und Fragen, die sich im Berufsalltag ergeben, in den Seminaren gemeinsam mit Kollegen und Experten erörtert und beantwortet werden“, schließt Veits.



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

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

Unabhängig und zukunftsorientiert!

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

Webinare
Spezialseminare
Fachgrundausbildung

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



Mag. Thomas WONDRAK

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

Betriebliche Altersvorsorge

Teil 3

Pensionszusagen und Direkte Leistungszusagen samt Rückdeckungsversicherungen

Bei der **Pensionszusage (PZ)** bzw. **Direkten Leistungszusage (DLZ)** erteilt das Unternehmen der/dem ArbeitnehmerIn direkt eine Pensionszusage, die das erteilende Unternehmen selbst erfüllen muss. Das Unternehmen trägt daher das Risiko der **Langlebigkeit**, (gegebenenfalls) der **Berufsunfähigkeit** und das **Zinsrisiko**. Diese Risiken lassen sich durch eine Rückdeckungsversicherung oder durch entsprechende Vertragsgestaltung zumindest zum Teil ausschließen.

Üblich sind derartige Zusagen für (**Gesellschafter-)** **Geschäftsführer, Vorstände** und **leitende Angestellte**. Möglich sind derartige Zusagen aber für alle MitarbeiterInnen sowie auch für freie MitarbeiterInnen und KonsulentInnen.

Arbeitsrecht

Grundlage kann insbesondere eine **Betriebsvereinbarung** oder eine **Einzelvereinbarung** mit dem/der DienstnehmerIn sein. Für diese Vereinbarungen gibt es von allen Anbietern von Rückversicherungen mehr oder weniger standardisierte Muster. Unter „**Pensionszusagen - PZ**“ versteht man in der Regel solche Zusagen, die **nicht** dem **Betriebspensionsgesetz (BPG)** unterliegen, für „**Direkte Leistungszusagen – DLZ**“ gibt es im BPG spezielle Schutzbestimmungen (zB hinsichtlich Ansprüche beim vorzeitigen Ausscheiden, Wertanpassung, Widerrufsmöglichkeiten).

Im Vergleich zu Pensionskassenzusagen oder Betrieblichen Kollektivversicherungen gibt es bei der Ausgestaltung der Zusage **mehr Flexibilität** und weniger zwingende Bestimmungen. Zu beachten sind allerdings spezielle **steuerliche Vorschriften**, wie insbesondere Regelungen betreffend den **Gesellschafter-Geschäftsführer**. Bei diesem ist zu beachten, dass die Zusage dem **Fremdvergleich** standhält, das bedeutet, dass die Zusage auch einem unternehmensfremden Geschäftsführer erteilt worden wäre, ansonsten droht die Einordnung der Pensionszusage als **verdeckte Ausschüttung** mit teuren steuerlichen Konsequenzen.

Hinweis:

Falls die/der Berechtigte aus dem Unternehmen **vorzeitig** ausscheidet, gibt es die Möglichkeit, dass im Falle der Selbstkündigung, der Entlassung oder des unberechtigten vorzeitigen Austritts die **Zusage komplett wegfällt**. Es empfiehlt sich, diesen Themenkomplex jedenfalls explizit im Vertrag zu regeln.

Inhalt der Zusage

Zugesagt werden kann eine **Alterspension**, eine **Hinterbliebenenpension** und auch eine **Berufsunfähigkeitspension**. Die Höhe der Pensionsleistung wird entweder in **Relation zum Entgelt** oder in einer **fixen Höhe** zugesagt. Steuerlich anerkannt werden Zusagen bis maximal **80% des Letztgehalt**es bzw. darf die Betriebspension gemeinsam mit der staatlichen Pension nicht das letzte Aktivgehalt überschreiten.

Gemäß den Einkommenssteuerrichtlinien sind auch sogenannte „**Beitragsorientierte Direkte Leistungszusagen**“ zulässig. Hier wird nicht eine bestimmte Leistung zugesagt, sondern das Unternehmen verspricht nur, dass eine **bestimmte Prämie** in ein Garantieprodukt bei einer Versicherung eingezahlt wird und die/der Berechtigte das **Ergebnis aus der Versicherung** erhält. Damit kann das Unternehmen das Risiko aus einer Pensionszusage extrem reduzieren.

Gleichbehandlung:

Differenzierungen zwischen verschiedenen ArbeitnehmerInnen/-gruppen sind **zulässig**. Im Gegensatz zu Pensionskassenzusagen bzw. Betrieblichen Kollektivversicherungen darf man auch **einzelne Personen** bei der Erteilung bzw. Ausgestaltung der Zusage **bevorzugen**. **Diskriminierungen** sind selbstverständlich **verboten**.

Bilanz und Rückdeckung

Das Unternehmen hat für derartige PZ/DLZ sowohl steuerlich als auch gemäß UGB **Rückstellungen** zu bilden. Für die Bildung gelten unterschiedliche Grundsätze (zB beträgt der steuerliche Rechnungszins fix 6%, unternehmensrechtlich ein aktueller „Marktzinssatz“).

Die Pensionsverpflichtungen sind entweder durch zweckgebundene **Wertpapiere** oder durch eine

Rückdeckungsversicherung abzudecken. Für die Rückstellung ist in der Regel ein versicherungsmathematisches Gutachten erforderlich. Die Prämien für die Rückdeckungsversicherung sind Betriebsausgabe und daher gewinnmindernd.

Im Leistungsfall hat das Unternehmen die **Leistungen selbst zu erbringen**, die **Rückstellung** ist sukzessive **aufzulösen**, **Versicherungserlöse** sind als **Ertrag** im Unternehmen zu verbuchen. Man kann die Zusage dann aber auch noch auf eine Pensionskasse/Betriebliche Kollektivversicherung **übertragen**, um den Verwaltungsaufwand zu sparen oder eventuell die Pensionszusage auch **abfinden**.

Wichtig:
Wesentlich ist die **exakte Abstimmung** der Rückdeckungsversicherung mit der erteilten Zusage, um Risiken des Unternehmens so weit möglich zu vermeiden.

Steuerrecht

	Unternehmen	Steuer/SV ArbeitnehmerIn
Aktivphase	<ul style="list-style-type: none"> – Pensionsrückstellung – Versicherungsprämien als Betriebsausgabe – Aktivierung des Versicherungsanspruches 	<ul style="list-style-type: none"> – keine Steuer – keine Sozialversicherung
Auszahlung der Pension	<ul style="list-style-type: none"> – Auflösung der Rückstellung – Pensionszahlung – Ertrag aus Versicherung 	<ul style="list-style-type: none"> – Steuer wie beim normalen Einkommen – keine Sozialversicherung

Zusammenfassung

PZ/DLZ sind derzeit noch ein wichtiges Instrument der Betrieblichen Altersvorsorge insbesondere für den **Bereich der Führungskräfte** eines Unternehmens. Vorteil ist insbesondere die **höhere Flexibilität** gegenüber anderen Produkten, Nachteil sicherlich das **Risiko**, das man zwar finanziell durch Wertpapiere oder eine Rückdeckungsversicherung absichern kann, das Unternehmen aber trotzdem in der Bilanz darstellen muss.

Wesentlich ist eine exakte und steuerlich anerkannte **Vertragsgestaltung**, die **Liquiditätsplanung** und eine entsprechende **Risikoabsicherung**.

Lehrgang sozialkapital

Der dynamische und komplexe BAV-Markt bringt ständig neue Herausforderungen und Anforderungen, auch für ExpertInnen. Der Lehrgang Sozialkapital ist eine berufsbegleitende Ausbildung auf höchstem Niveau, bei der umfassendes Spezialwissen für den Zukunftsmarkt BAV erworben wird. Der Erwerb theoretischer Kenntnisse wie beispielsweise im arbeits- und steuerrechtlichen Bereich verbunden mit praxisorientierten Verkaufs- und Beratungs-Knowhow für alle Instrumente der betrieblichen Altersvorsorge stehen im Mittelpunkt des Lehrganges. Aktuelle Entwicklungen werden praxisnahe und kompetent vermittelt.

Die TeilnehmerInnen profitieren von der Unabhängigkeit von jeglichen Anbieterinteressen und von ReferentInnen mit höchster Fachkompetenz.

Der Lehrgang gliedert sich in vier Module und führt über mehrere Teilprüfungen zum Diplom „zertifizierte/r BeraterIn für die betriebliche Altersvorsorge“.

Der nächste Lehrgang beginnt am 02. Oktober 2017.

Anmeldung und alle weiteren Informationen finden Sie auf www.konsequent-lernen.at!

NEU: 480 Credits anrechenbar für das Weiterbildungszertifikat der VersicherungsmaklerInnen!



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

Kernpunkte der Neuerungen in den Muster-AUVB 2008 (Version 02/2015) Teil 3

Obduktions- und Exhumierungsobliegenheit

Aus durchaus naheliegenden und verständlichen Gründen kann der Versicherer im Zuge seiner Leistungsprüfung aus der Unfallversicherung bei Todesfällen daran interessiert sein, die Todesursache einer versicherten Person eingehend zu prüfen. Diesem Zweck diene vor allem die Obliegenheit, den Versicherer zu berechtigen, die Leiche des verstorbenen Versicherten obduzieren und ggf auch exhumieren zu lassen. Der OGH erachtete besagte Klausel als **intransparent iSd § 6 Abs 3 KSchG** zumal unklar bleibe, **durch wen und auf welche Weise** eine derartige Ermächtigung des Versicherers erfolgen müsse, was vor allem im Lichte unterschiedlicher landesgesetzlicher Regelungen über die Legitimation zur Antragstellung für Obduktionen bzw Exhumierungen nicht hingenommen werden könne; auch werde nicht näher präzisiert, **in welchen Fällen** ein solches Recht dem Versicherer tatsächlich einzuräumen sei; eine Exhumierung „ins Blaue hinein“ sei jedenfalls unzulässig.

Die vom Höchstgericht in so vielfacher Hinsicht geortete Intransparenz der Obliegenheitsklausel ließ eine rechtskonforme Neugestaltung derselben als äußerst schwierig, zumindest aber als notwendigerweise „ausufernd“ (damit indes neuerlich als intransparenzgefährdet) erscheinen, sodass letztendlich auf eine **Neufassung der entsprechenden Obliegenheit gänzlich verzichtet** wurde, diese also ersatzlos entfällt. Dies auch aus rein praktischen Erwägungen, wurde doch von dieser Ermächtigung nicht oder nur in äußerst seltenen Fällen tatsächlich von Seiten des Versicherers Gebrauch gemacht (vor allem bezüglich der Exhumierung). Letztlich wird es ja in vielen Fällen der Anspruchsberechtigte selbst sein, welcher (von sich aus) ein Interesse an der Klärung der Todesursache der versicherten Person haben wird, um seinen Anspruch gegenüber dem Versicherer überhaupt erfolgreich betreiben zu können. Freilich: es bleiben genügend denkbare Fallkonstellationen, bei welchen allein der Versicherer Interesse an entsprechender Aufklärung hätte – etwa hinsichtlich des Vorliegens etwaiger Risikoausschlüsse (zB Bewusstseinsstörung), der Unfallkausalität des Ablebens innerhalb eines Jahres nach dem Unfallereignis etc, weil hier die Beweislast beim

Versicherer liegt. Insofern schwächt der Entfall besagter Obliegenheit tendenziell die Position des Versicherers.

Konsequenzen bei Änderung der Berufstätigkeit oder Beschäftigung sowie besonders gefährlicher Freizeitaktivitäten auf Seiten einer versicherten Person

Art 20 Muster-AUVB enthält seit jeher eine Obliegenheit des Versicherten, Änderungen der bei Vertragsschluss angegebenen Berufstätigkeit, Beschäftigung oder besonders gefährlicher Freizeitaktivitäten dem Versicherer **unverzüglich anzuzeigen**. Daran geknüpft sind folgende Konsequenzen: Ergibt sich aufgrund der geänderten Verhältnisse eine niedrigere Tarifprämie, so ist ab Zugang der Anzeige beim Versicherer nur diese niedrigere Prämie zu bezahlen; ergibt sich hingegen eine höhere Prämie, so besteht nach Ablauf einer Übergangsfrist von drei Monaten ab Gefahrenänderung voller Versicherungsschutz nur unter der Voraussetzung der Entrichtung einer entsprechend höheren Prämie; wird eine solche vom VN nicht bezahlt, kommt es zu verhältnismäßiger Leistungskürzung; gewährt aber der Versicherer für das erhöhte Risiko nach seinen Geschäftsgrundsätzen überhaupt keinen Versicherungsschutz, so entfällt die Leistungspflicht des Versicherers zur Gänze.

Rechtlich von besonderem Interesse sind natürlich jene in den persönlichen Verhältnissen eines Versicherten gelegenen Gefahränderungen, die nach dem Tarif des Versicherers zu einer entsprechend **höheren Prämie** als der bei Vertragsschluss tatsächlich vereinbarten und nachfolgend entrichteten führen würden. Bei derartigen Konstellationen geht es nicht um eine Verletzung der vorvertraglichen Anzeigeobliegenheit (§§ 16ff VersVG), hat diese doch Fälle im Fokus, bei denen das Risiko schon im Abschlusszeitpunkt anders beschaffen ist, als vom VN angegeben. Im Rahmen des Art 20 geht es demgegenüber um Sachverhalte, bei denen sich die angeführten **Verhältnisse des VN erst nach Abschluss des Versicherungsvertrages geändert haben**, um Konstellationen mithin, die in versicherungsrechtlicher Hinsicht als „**Gefahrerhöhung**“ zu qualifizieren sind. Anders als das für Gefahrerhöhungen de lege lata geltende Rechtsfolgenregime (§§ 23ff VersVG) beinhaltet aber Art 20

grundsätzlich kein Recht des Versicherers, den Versicherungsvertrag zu kündigen, sondern setzt an **Stelle des Kündigungsrechts** (das in gewisser Hinsicht auch eine Kündigungspflicht im Sinne einer Verpflichtung des Versicherers zur fristgebundenen Klarstellung zum Ausdruck bringt) das Recht, eine adäquat höhere Prämie zu verlangen bzw alternativ den Leistungsanspruch adäquat zu kürzen, was im Ergebnis auf eine **Vertragsanpassung** hinausläuft. Diese Änderung des Rechtsfolgenregimes dient zwar vordergründig durchaus (zumindest: auch) den Interessen des VN, bringt aber auch rechtliche Probleme mit sich, wie dies die Entscheidung 7 Ob 53/14s deutlich macht, die zu einer vergleichbaren – wenngleich mit den Muster-AUVB nicht in jedem Detail übereinstimmenden – AVB-Regelung eines Versicherungsunternehmens erging.

Die durch **§§ 23ff VersVG** vorgesehenen Konsequenzen für Gefahrerhöhungen sind **relativ zwingend** (§ 34a VersVG), können also vertraglich nicht zu Lasten des VN abbedungen werden. Der OGH prüfte folglich, ob es sich bei der Regelung des Art 20 AUVB (Prämienerhöhung bzw Leistungskürzung statt Vertragskündigung) um eine **dem VN nachteilige oder bloß „neutrale“** (bzw gar vorteilhafte) Abweichung vom gesetzlichen Rechtsfolgenregime handle. Das Höchstgericht erachtete letztlich die vertragliche Rechtsfolgenabrede als dem VN nachteilig: zwar wurde konzidiert, dass eine Vertragsfortführung (wenn auch zu „schlechteren“ Konditionen) gegenüber einer Vertragsbeendigung nicht a priori nachteilig sei; allerdings verlange § 24 Abs 2 bzw § 27 Abs 1 VersVG dem Versicherer eine Klarstellung binnen Monatsfrist ab Kenntniserlangung von der Gefahrerhöhung ab; führe der Versicherer binnen besagter Frist keine Klarstellung mittels Kündigung herbei, so müsse er den Versicherungsvertrag zu **unveränderten** Konditionen fortführen und gegen sich gelten lassen. In einem solchen Falle sei der VN daher besser gestellt, als dies durch Art 20 AUVB geschehe, der zumindest das Recht zur verhältnismäßigen Leistungskürzung für den Versicherer perpetuiere. Anders als § 25 Abs 2 dVVG 2008 (welcher im Falle der Gefahrerhöhung auch die Möglichkeit einer Prämienerhöhung vorsieht) beinhalte Art 20 AUVB auch keine Kündigungsmöglichkeit des VN, sodass dieser letztlich **keine autonome Wahl zwischen Vertragsfortführung zu geänderten Konditionen oder Vertragsauflösung** habe.

Entsprechend der vom OGH geäußerten Kritik wurde dem VN nunmehr iRd Art 20 AUVB die Möglichkeit eingeräumt, **den Versicherungsver-**

trag binnen eines Monats ab Zugang des Änderungsvorschlages des Versicherers zu kündigen; kündige der VN binnen besagter Frist hingegen nicht, gelte die vom Versicherer vorgeschlagene höhere Prämie als akzeptiert, auf welche Rechtsfolgen der Versicherer den VN iRd in geschriebener Form zu unterbreitenden Änderungsvorschlags besonders hinweisen werde (vgl § 6 Abs 1 Z 2 KSchG). Ob diese Maßnahmen tatsächlich hinreichen, Art 20 in seiner Gesamtheit rechtskonform zu gestalten, kann an dieser Stelle nicht näher untersucht werden.

Vorbeeinträchtigung unfallbetroffener Körperteile oder Sinnesorgane; Sonderregelung für Funktionsunfähigkeit/Verlust beider Nieren bzw der zweiten Niere

Die Regelung des **Art 7.4. AUVB** wurde **sprachlich genauer und besser verständlich** gefasst: War die Funktion der betroffenen Körperteile oder Sinnesorgane bereits vor dem Unfall dauernd beeinträchtigt, so wird vom Invaliditätsgrad (wie er sich nach dem Unfallereignis einschließlich der Vorbeeinträchtigungen darstellt) der **Grad der Vorinvalidität** in Abzug gebracht. In der Sache selbst ergibt sich kein Unterschied gegenüber der bisherigen Regelung.

Substantiell neu wurden hingegen jene Regelungen gestaltet, welche die unfallbedingte Funktionsunfähigkeit (bzw Verlust) beider **Nieren** zum Gegenstand haben bzw die Funktionsunfähigkeit einer Niere, wenn die Funktionsfähigkeit der anderen Niere vor dem Unfallereignis bereits (vollständig) **verloren** war. Anders als die bisherige – dem durchschnittlichen VN nur schwer verständliche – Regelung in Art 7.2.2. AUVB wurde nunmehr für diese Fälle ein eindeutiger **Invaliditätsgrad von 50%** festgelegt.



Mag. Thomas LEITNER
Vorstand ÖVM

Allgemeine Klauseln & Sachklauseln - Fallstrick

Teil 7

ÖVM2014 - AK048 Beschädigung durch unbekannte Fahrzeuge

Der Versicherungsschutz umfasst auch Beschädigungen am Gebäude bzw. versicherten Sachen durch unbekannte Fahrzeuge, deren Halter nicht ermittelt werden konnte. .

Diese Klausel ist vielfach bekannt und bereits in den meisten Versicherungsprodukten mit unterschiedlichen Sublimits auf 1. Risiko verankert. Ehrlicher Weise muss man jedoch dazu sagen, dass sich diese Standardklauseln durchwegs auf die versicherten Gebäude, Einfriedungen und Kulturen beschränken und nicht ganz so offen textiert sind, wie die oben angeführte ÖVM-Klausel.

Dennoch ist mir aufgefallen, dass es in letzter Zeit noch restriktivere Varianten dieser Klausel am Markt gibt, die uns Versicherungsmaklern - insbesondere bei einer Konvertierung - am Kopf fallen könnten.

So hat die Donau und auch die Wiener Städtische in Ihren aktuellen „Premiumprodukten“ für PrivatkundInnen folgende Formulierungen hinsichtlich dieser Deckungserweiterung der Feuersparte hinterlegt:

„Beschädigung durch KFZ

In Erweiterung von Artikel 1 der AFB gilt auch die unmittelbare Beschädigung von versicherten unbeweglichen Sachen am Grundstück (Umzäunung, Laternen, Gebäude, etc.) durch Kraftfahrzeuge, deren Lenker nicht ermittelt werden können, mitversichert. Derartige Schäden sind unmittelbar nach Kenntniserlangung schriftlich oder mündlich bei der zuständigen Sicherheitsbehörde anzuzeigen.

Nicht versichert sind jedoch Beschädigungen an Ein- und Ausfahrten inkl. Toren sowie Schrankenanlagen.“¹

Auch im Tarifbuch der Donau ist dieser Hinweis zu finden:

3.3. VERSICHERTE SACHEN

Beschreibung	Summe auf „Erstes Risiko“
VERSICHERT SIND:	
das Gebäude oder das Mobilheim auf dem Grundstück	✓
sämtliche Nebengebäude auf dem Grundstück bis insgesamt € 30.000,-; sollten die Nebengebäude in Summe mehr als € 30 000,- kosten, muss der übersteigende Anteil der Gebäudeversicherungssumme zugerechnet werden Die Nebengebäude müssen immer beantragt werden !	✓
Sachen, die fix mit dem Gebäude verbunden sind, z. B. Markisen, Jalousien, Antennen, Dachrinnen, usw.	✓
Unbewegliche Sachen auf dem Grundstück, z. B. Carports, Umzäunungen, Terrassen, Laternen, Antennen, Müllentsorgungsanlagen usw., Ausgenommen sind Glastafeln aller Art, Schwimmb Becken samt Zubehör, Stützmauern sowie Kulturen!	✓
Öko-Schutz: Mehrkosten bei Anfall von gefährlichem Abfall und/oder kontaminiertem Erdreich. Pro Schadenfall im Zusammenhang mit kontaminiertem Erdreich: Selbstbehalt 25%	bis 15 %
Beschädigung durch unbekannte Kraftfahrzeuge an den versicherten Sachen (Beschädigungen an Ein- und Ausfahrten inkl. Toren sowie Schrankenanlagen sind vom Versicherungsschutz ausgenommen)	✓

Donau PrivatSchutz Wohnen - Tarif 01.2017 (Seite 26)

¹ siehe dazu die Klausel 14P - Besondere Bedingungen zur Eigenheim-Versicherung der Donau (Seite 1)

² siehe dazu die Klausel E3P - Besondere Bedingungen für die Eigenheimversicherung Deckungsvariante Premium (Seite 11)

Ähnlich die Textierung der Wiener Städtischen, die ebenfalls diesen Versicherungsschutz hinsichtlich der Ein- und Ausfahrten inklusive den dazugehörigen Toren sowie Schrankenanlagen deutlich einschränkt:

„10.1 EINFRIEDUNGEN

Mitversichert sind Schäden an Einfriedungen jeglicher Art durch

- a) Brand, Blitzschlag und Explosion;

- b) Sturm
- c) unbekannte Kraftfahrzeuge; **ausgenommen jedoch Beschädigungen an Ein- und Ausfahrten inklusive den dazugehörigen Toren sowie Schrankenanlagen;**
- d) Einbruchdiebstahl, sofern die Haushaltsversicherung eingeschlossen ist.⁴²

Auch bei dieser Versicherungsgesellschaft scheint der Hinweis ebenfalls im Tariffbuch auf:

EIGENHEIMVERSICHERUNG	DECKUNGSUMFANG Gebäudeversicherung	
Variante	PREMIUM	CLASSIC
FEUER	●	○
Brand, direkter Blitzschlag, Explosion, Flugzeugabsturz	X	X
Brandherd gilt mitversichert	X	
Schäden durch unbemannte Flugkörper	X	
Aufräumungs-, Abbruchs-, Feuerlösch-, De- und Remontagekosten sowie Mehrkosten für die Behandlung von gefährlichem Abfall	15%	10%
Indirekter Blitzschlag an den elektrischen Licht- und Kraftinstalltionen, elektrischen Teilen von Zentralheizungsanlagen und von Pumpen im Gebäude, Tür- und Torsprechanlagen auch dann, wenn sich Teile dieser Anlage außerhalb des versicherten Gebäudes befinden	X	X
Indirekter Blitzschlag an elektrisch betriebenen Jalousien und Markisen im und am Gebäude, Alarmanlagen, Toröffnungsanlagen, elektrischen Teilen von Entkalkungs- und Wasseraufbereitungsanlagen, Hauswasserpumpen und deren elektrischen Anschluss auch außerhalb des Gebäudes am Versicherungsgrundstück	X	
Schäden an Einfriedungen jeglicher Art (auch lebende) durch Brand	X	X
Einfriedungen jeglicher Art (auch lebende) am Versicherungsgrundstück gegen Beschädigung durch unbekannte Fahrzeuge (Beschädigungen an Ein- und Ausfahrten inkl. Toren sowie Schrankenanlagen sind vom Versicherungsschutz ausgenommen)	X	X

WRSTD Tariffhandbuch Eigenheimversicherung - 01.2016 (Seite 6)

Einige von Ihnen werden jetzt die Stirn runzeln, andere werden sagen, dass dafür ja andere Punkte im Produkt aufgenommen wurden, die eine deutliche Verbesserung zum Vorgänger darstellen und wieder andere, dass sich die Arbeitskreise ihrer Maklervereinigung ja schon längst um diese desaströse Schlechterstellung mittels eigener Sondervereinbarung gekümmert haben. Ich weiß, ich weiß, dennoch finde ich persönlich, dass so eine klassische Allerweltsklausel auf gar keinen Fall so kundenunfreundlich abgeändert werden darf. Überhaupt wenn uns Versicherungsmakler bei der Neueinführung oder bei Updates von Tarifen bzw. Produkten keine Synopsen mehr zur Verfügung gestellt und die Maklerbetreuer selbst erst auf diese kleingedruckten Fallstricke aufmerksam werden, wenn wir Versicherungsmakler im Schadensfall mit der Bitte um eine Kulanzlösung angeknorren kommen.

Ehrlich gesagt, ist das einfach nur ein enttäuschender Rückschritt. Anscheinend wurde gerade

bei diesen Versicherern Schindluder getrieben und diese Klausel ausgenutzt, ansonsten kommt man ja nicht auf die Idee so eine Adaptierung vorzunehmen und gerade dann empfinde ich es als besonders wichtig, so etwas laut und deutlich zu kommunizieren. Zudem hebt diese Formulierung ja den Großteil der Schäden verursacht durch unbekannte Fahrzeuge aus, denn was wird denn primär beschädigt? Logischerweise die Ein- und Ausfahrten und die dazugehörigen Tore, wenn beispielsweise LKW in engen Hauseinfahrten reversieren und wer will dann schon seinen Kunden mitteilen, dass die Reparatur des neuen und sehr teuren Einfahrtstor nicht unter Versicherungsschutz fällt.

In diesem Sinne bitte ich Sie liebe Kolleginnen und Kollegen bei Produktneuerungen ungemein aufzupassen, die Sublimits genau zu studieren und daran zu denken, dass Klausel nicht gleich Klausel ist!



Wolfgang Willim
Geschäftsführer
SEWICO Consulting GmbH



Seminar Stresstest

vom 4. – 5. Oktober 2017 Seminarhotel Pichlmayrgut/Schladming

DAS PROGRAMM

Wir beschreiben und diskutieren mit Ihnen gemeinsam die wesentlichen Erfolgsfaktoren für Ihr Unternehmen aufgrund der anstehenden Veränderungen und zu erwartenden Trends!

Auf Basis relevanter Szenarien analysieren wir, wie gut Ihr Unternehmen für die zukünftigen Herausforderungen gerüstet ist. Einerseits werden die wesentlichen Wirkungszusammenhänge in Versicherungsmaklerunternehmen dargestellt und andererseits auch wesentliche Benchmarks eingesetzt und verwendet.

Szenario 1



Wegfall der Bonifikation.

Derzeit kann noch nicht eingeschätzt werden, in welcher Form, in welcher Höhe und ob überhaupt in Zukunft Bonifikationen bezahlt werden. Da sie in vielen Unternehmen jedoch einen wesentlichen Umsatzanteil

darstellen, gilt es, entsprechende Vorbereitungen zur Gewinnsicherung zu treffen, oder im Wegfall Alternativen zu planen.

Szenario 2



Längerer Ausfall einer wichtigen Person im eigenen Unternehmen.

Krankheiten, Burnout oder auch Kündigungen, es gibt viele Anlässe, die dazu führen, dass wichtige MitarbeiterInnen oder Sie selbst teilweise oder ganz ausfallen.

Für kleine Maklerunternehmen können diese

Ereignisse existenzbedrohend werden. Deshalb beschäftigt sich dieses Szenario mit möglichen Handlungsalternativen in solchen Fällen.

Szenario 3



Wegfall des TOP-Kunden.

Einerseits nimmt der Verdrängungswettbewerb zu und andererseits sind Unternehmen generell nicht

vor wirtschaftlichen Einbrüchen gefeit. Es kommt im Kundenbereich immer wieder zu Kündigungen, Unternehmensverkäufen oder auch Konkursen. Eine Abhängigkeit von wenigen und wichtigen Kunden kann hier existenzbedrohend sein.

Sonderszenario

Unternehmensverkauf – was sind die relevanten



Größen, die einen wesentlichen Einfluss auf den Wert des Unternehmens haben?

Dabei geht es neben dem Umfang des Kundenstockes

auch um dessen Struktur, aber auch um die Qualität des Unternehmens (MitarbeiterInnen, Prozesse, Haftungen, IT, USP, usw.). Da diese Faktoren teilweise erst über Jahre wirksam werden und kurzfristige Änderung somit keine Auswirkungen zeigen, macht es Sinn, sich rechtzeitig mit diesen Themen zu befassen und entsprechende Maßnahmen zu setzen, um „die Braut zu schmücken“.

IHR NUTZEN

Anhand einer entsprechenden Musterfirma zeigen wir Ihnen, wie sich diese wesentlichen Än-

derungen und Einflüsse auf das Unternehmen, auch unter Beachtung der genannten Szenarien, auswirken und mit welchen Folgeerscheinungen zu rechnen ist.

Gemeinsam entwickeln wir Lösungsansätze und Handlungsalternativen, um sich diesen Herausforderungen optimal zu stellen und auch die notwendigen Vorbereitungen zu treffen.

Da von diesen Themen auch unmittelbar der Unternehmenswert im Zuge eines etwaigen Verkaufes relevant beeinflusst wird, werfen wir auch einen Blick auf diesen Bereich und zeigen Ihnen die wesentlichen Aktivitäten zum „Schmücken der Braut“.

Sie gewinnen in den beiden Tagen einen praxisbezogenen Einblick in konkrete Maßnahmen und Aktivitäten zur Bewältigung etwaiger Krisen und zur langfristigen Sicherung Ihres Unternehmenserfolges.

MEHRWERT – der Blick in den Spiegel

Sie können uns im Vorfeld des Seminars gerne entsprechende Unterlagen Ihres eigenen Unternehmens übermitteln, wir erstellen für Ihr Unternehmen individuell eine qualitative Standortbestimmung. Die oben genannten Szenarien finden dabei ebenso Eingang, wie entsprechende Benchmarks der Branche. Bei der Anmeldung können Sie gerne auch ein für Ihr Unternehmen aktuell relevantes Szenario beschreiben.

Darüber hinaus erhalten Sie von Experten der SEWICO Consulting am 2. Tag ein persönliches Feedback zur Unternehmensanalyse und Vorschläge für entsprechende Maßnahmen. Selbstverständlich garantieren wir die Geheimhaltung Ihrer Unternehmensdaten, gerne auch schriftlich. Selbstverständlich informieren wir Sie vorab gerne über den Inhalt der Analyse, den Ablauf und die dafür notwendigen Unternehmensdaten im Detail.



Sichern Sie sich schnell Ihre Teilnahme, die Anzahl der Plätze ist beschränkt und die Nachfrage sehr groß! Es gilt: First come, first serve!



Die Rundum-Sicherheit für Unternehmen:

Der ROLAND Business-Rechtsschutz –

die ideale Absicherung mit frei wählbaren Bausteinen!

ROLAND. Rechtsschutz ist Expertensache.



ROLAND Rechtsschutz ist der ideale Partner.

Unternehmen sind täglich vielen rechtlichen Risiken ausgesetzt, wie zum Beispiel arbeitsrechtlichen Streitigkeiten mit Mitarbeitern, rechtlichen Streitigkeiten mit Versicherungen sowie Themen im Bereich des Strafrechtes. Mit uns profitieren Ihre Kunden von maßgeschneiderten Lösungen! So können diese betrieblichen Herausforderungen gelassen entgegnet werden.

Informieren Sie sich unter

www.roland-rechtsschutz.at oder **01718 77 33-0**

Cleveres Empfehlungsmarketing

So gewinnen Sie neue

Fast immer ist man auf der Suche – entweder nach einer neuen Wohnung, neuen Kunden, einem neuen Job oder einem neuen Partner. Ich finde: An dieser Plattitüde ist was dran! Doch Qualität zu finden, ist oft schwer. Jeder ist daher dankbar für einen Tipp. Denn eins ist klar: Die wirklich guten Dinge im Leben finden sich fast nur noch über Empfehlungen!

Echte Top-Jobs werden fast nur noch unter der Hand vermittelt. Erfolgreiche Unternehmen haben es nicht nötig, kreuz und quer Anzeigen zu schalten. Die beste Wohnung ist am Folgetag vergeben. Branchenbuch? Können Sie vergessen. Kaum jemand schaut da noch rein, wenn er einen Dienstleister braucht. Er fragt Freunde und Bekannte. Fast immer kennt jemand jemanden, mit dem er sehr zufrieden ist. Daher ist auch gerade im Zeitalter von Social Media eine persönliche Empfehlung mehr Wert als hundert Klicks.

Was du kaufst, bestimmen die anderen

Werfen wir einen Blick ins Marketing-Land: In einem wohlhabenden Vorort in den USA leben Steve und Kate Jones mit ihren Kindern Mick und Jenn. Sie führen ein Leben wie im Bilderbuch: großes Haus, attraktives Aussehen, erfolgreich und sympathisch. Alle vier sind immer perfekt gestylt, modern und aktiv. Obwohl die Familie frisch zugezogen ist, knüpft sie schnell Kontakte.

Was die Nachbarn nicht wissen: Die Joneses finanzieren Villa, Luxusauto und Kosmetikstudio gar nicht selbst. Sie sind nicht mal eine richtige Familie. Die Joneses sind Verkaufsagenten und „Empfehlungsexperten“. Damit haben sie Erfolg. Bald wollen alle genau die Produkte besitzen, die die Joneses haben – ihre Smartphones, Turnschuhe und ihr Mobiliar. Und genau das war der Plan.

Mundpropaganda als mächtiges Verkaufsinstrument

Natürlich hatte hier die Traumfabrik Hollywood ihre Finger im Spiel. Doch der Spielfilm „Die Joneses“ mit Demi Moore und David Duchovny

ist keine überdrehte Fiktion. Die Filmsituation wurde von meinem Kollegen Martin Lindstrom real nachgestellt – mit einer gecasteten Familie. Lindstrom inszenierte die perfekte Familie im kalifornischen Laguna Beach. Vier Wochen beobachtete er ihr Verhalten. 35 Kameras und 25 Mikrofone halfen ihm dabei. Das Ergebnis des Real-Life-Experiments: Auch die Morgensons waren hervorragende Verkäufer.

Sie schafften es, nur per Mundpropaganda mehr als 2.000 Menschen zu erreichen – neun von zehn kauften die gelobten Produkte! Ganz beiläufig empfahlen sie ihren Gästen Kleidung, zeigten Neuanschaffungen und legten ihnen bestimmte Käufe nah. Wohldosiert und im Kontext der Freundschaft. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Im Schnitt kauften die Freunde drei der angepriesenen Produkte.

Social Proof – Wenn viele es tun, muss es richtig sein

Kennen Sie das „Social Proof“-Phänomen? Auf Deutsch: Soziale Bewährtheit. Menschen orientieren sich gerne an anderen. Tun viele dasselbe, vermuten die anderen instinktiv einen guten Grund dahinter. Die Folge: Sie ahmen nach. Denken Sie nur mal an die Vorklatscher im Publikum von Fernsehstudios. Oder an den Online-Handel. Ein Produkt hat viele Likes oder gute Bewertungen? Dann fällt uns die Kaufentscheidung deutlich leichter.

Persönliche Empfehlung punktet durch Glaubwürdigkeit

Im Internet ist das Angebot schier unendlich. Tippt ein Interessent „Makler München“ in die Suchleiste, spuckt Google ihm eine Flut an Adressen aus. Wie soll man sich da entscheiden? Zudem besteht hohe Täuschungsgefahr: Der erfahrene User weiß, dass man online nicht jedem Feedback glauben kann. Gerade deshalb ist der Wert einer persönlichen Empfehlung noch mal gestiegen. Sie punktet mit Glaubwürdigkeit. Und ist damit unschlagbar.



Kunden

ROGER RANKEL

Sie sehen: Empfehlungsmarketing funktioniert nicht nur bei Markenprodukten. Viel mehr noch in der Dienstleistung. Überall dort, wo Menschen vertrauenswürdige Vermittler oder Makler suchen. Sagt uns unser Best Buddy: „Ich hab mich von diesem Makler beraten lassen. Einsame Spitze!“, folgen wir der Empfehlung normalerweise. Weil wir unserem Kumpel natürlich glauben.

Empfohlene Kunden sind die besseren Kunden

Genauso sieht es auf der anderen Seite aus. Wer ist Ihnen lieber? Ein Interessent, der über Ihre Werbebanner gestolpert ist? Oder jemand mit einer persönlichen Empfehlung? Letzteres sorgt für Vertrauen und gute Stimmung – ab der ersten Minute und kostenfrei. Sie starten so mit Vorschusslorbeeren ins Gespräch.

Ein Kunde, der nach einer Empfehlung zu Ihnen kommt,

- ist immer näher am Abschluss als ein kalter Kunde.
- wird Sie als Berater bei Zufriedenheit sehr viel wahrscheinlicher ebenfalls weiterempfehlen.
- ist häufig loyaler als „kalte“ Kunden.
- wäre sonst vielleicht nie auf Sie aufmerksam geworden.

Endlich keine Kaltakquise mehr

Empfehlungsmarketing ist kein Nebenbei-Geschäft. Vertrieblich gesehen ist es für einen Finanzdienstleister das Wichtigste überhaupt! Wenn Sie die Sache richtig angehen, können Sie sich einen ganzen Kundenstamm ausschließlich über Empfehlungen aufbauen. Kein Schmallern! Wichtig ist, dass Sie Ihre Vorgehensweise immer dem Zeitgeist anpassen. Beispiel gefällig?

Den modernen Kunden überzeugen Sie hybrid

Machen wir uns nichts vor: Ohne Internet geht nichts mehr! Der moderne Kunde informiert sich in zwei Welten über die besten Angebote: online und offline. Einstieg ist immer noch der persönliche Tipp. Er bleibt der stärkste Impuls zum Kauf. Anschließend wandert die Hand zum Smartphone. „Stimmt das, was der Kumpel sagt?“ Der ideale Weg zum neuen Kunden wird also zum hybriden Kreislauf:

Schritt 1 (Offline):

Ihr zufriedener Kunde spricht mit seinem Bekannten, Arbeitskollegen oder Nachbarn über Sie. Er empfiehlt Sie im persönlichen Kontakt. „Glaub mir Thomas, diesen Berater kann ich dir wirklich ans Herz legen.“

Voraussetzung dafür:

Um zu erreichen, dass Sie empfohlen werden, müssen Sie sich zuvor zwei Fragen stellen. Erstens: Was macht mich kaufenswert? Also, habe ich ein gutes Produkt? Zweitens: Was macht mich empfehlenswert? Was genau ist es wert, dass man über mich spricht?

Schritt 2 (Online):

Thomas informiert sich über Sie im Internet. Checkt die Empfehlung seines Bekannten. Macht sich über Websites, Referenzen und Bewertungen ein erstes Bild von Ihnen.

Voraussetzung:

Hier sollte jeder Makler oder Vermittler gut aufgestellt sein. Fragen Sie sich: Habe ich eine moderne Website? Wie bekomme ich geeignete Referenzen? Wie erziele ich gute Internet-Bewertungen? »

Schritt 3 (Offline):

Thomas nimmt Kontakt mit Ihnen auf. Es kommt zum ersten Termin, idealerweise zum Geschäftsabschluss und somit zu einer weiterführenden Empfehlung. Glückwunsch!

Voraussetzung:

Hier sollten Sie für sich vorher geklärt haben: Wie nutze ich den neuen Kontakt? Wie arbeite ich nur noch auf Empfehlungsbasis? Wie mache ich meinen Empfehlungskreislauf zum Selbstläufer?

Empfehlungen sind unbezahlbar – für beide Seiten

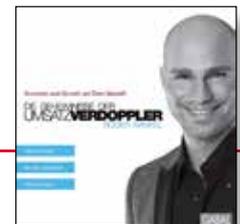
Warum empfehlen Menschen eigentlich so gerne? Ganz einfach: Zum einen sichern wir uns damit selber ab. Geht mein Kollege ebenfalls zu diesem Berater, bestärkt das auch uns selbst. „Ich habe das also richtig gemacht.“ Aus Kundensicht bedeutet das eine Rückkopplung der Sicherheit.

Der zweite Grund ist so einfach wie kraftvoll: Jeder fühlt sich wohl, wenn er etwas Gutes kennt und tut. Jeder will vor anderen gut dastehen. Ein

Kunde, der Sie weiterempfiehlt, tut nicht nur Ihnen einen Gefallen. Auch sich selbst macht er damit glücklich. Mit einem guten Rat befindet er sich in der Helferposition. Das gefällt jedem. „Vielen Dank, dass du mir diese Perle von Berater verraten hast. Das war ein wirklicher Geheimtipp.“ Das geht runter wie Öl. Und ist unbezahlbar.

ROGER RANKEL**Die Geheimnisse der Umsatzverdoppler**
So machen auch Sie mehr aus Ihrem Geschäft

192 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-86936-748-4
€ 24,90 (D)
€ 25,60 (A)
GABAL Verlag,
Offenbach 2016



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

Kalkulation und Honorarberatung – 2. Teil

Honorarformen

Grundsätzlich können folgende Formen unterschieden werden:

- **Zeithonorar:** Es wird ein Stundensatz vereinbart. Dieser Satz kann abhängig von der erbrachten Leistung der Höhe nach gestaffelt sein. Anbieten würde sich beispielsweise eine Gliederung in Beratungs-, Assistenz- und Hilfstätigkeit. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist es unumgänglich, die Höhe des Stundensatzes auf Basis der unternehmenseigenen Kosten zu kalkulieren, denn es gilt: Honorar = Selbstkosten zuzüglich Gewinnmarge.
- **Pauschalhonorar:** Es wird eine pauschale Summe – unabhängig von dem tatsächlich anfallen-

den Zeitaufwand – als Honorar fixiert. Wichtig ist, dass man dem Kunden genauestens mitteilt, was alles in der Pauschale inkludiert ist, damit es letztendlich nicht zu einer bösen Überraschung kommt. Eine Pauschale kann insbesondere folgende Kostenelemente umfassen: Honorarleistung, Kilometergeld, Barauslagen, Spesen und Umsatzsteuer. In der Praxis wird mit einem Pauschalhonorar lediglich die Beratungsleistung exklusive Steuer abgegolten. Die anderen Elemente werden darüber hinaus noch zusätzlich verrechnet.

- **Umsatzhonorar:** Das Honorar bemisst sich an der Prämien- oder Beitragshöhe des vermittelten Vertrages.
- **Anteil am vorhandenen Vermögen:** Das Honorar errechnet sich als Prozentsatz jenes Vermögens, das Gegenstand der Beratung ist. Eine derartige

Honorierung kommt beispielsweise bei Stiftungen oder Gebäudeverwaltungen vor.

- **Mengenhonorar:** Das Honorar ist abhängig von der Anzahl der Produkte, die in die Beratung miteinbezogen werden.
- **Einkommenshonorar:** Das Honorar errechnet sich als Prozentsatz aus dem laufenden Einkommen.
- **Erfolgshonorar:** Es wird ein Honorar nur dann fällig, wenn ein bestimmter, vorher definierter Erfolg eingetreten ist.

Selbstverständlich kann ein Beratungsvertrag auch Kombinationen aus diesen Honorarformen vorsehen. Dem Transparenzgebot folgend sollte man jedoch darauf achten, dass Honorarsysteme so einfach und unkompliziert wie möglich gestaltet sind. Das erspart unnötige Diskussionen mit den Kunden und erleichtert die Durchsetzbarkeit des gewünschten Honoraranspruchs.

Anspruchsvoraussetzungen

Die Gewerbeordnung normiert im § 138 (1), dass ein Honorar nur dann seitens des Versicherungsmaklers verlangt werden kann, wenn dies vorweg im Einzelnen vereinbart wurde. Das Maklergesetz wird im § 30 (1) noch konkreter und legt fest, dass dem Versicherungsmakler aus dem Geschäft mit dem Kunden nur dann direkt ein Honorar oder sonstige Vergütung zusteht, wenn dies ausdrücklich und schriftlich fixiert wurde.

Konkret: Ein Anspruch auf ein Honorar oder eine sonstige Vergütung setzt voraus, dass dies vor Erbringung der Dienstleistung, im Einzelnen, schriftlich ausgehandelt wurde.

Darüber hinaus muss die von Makler erbrachte Leistung von seinen gewerbe- und aufsichtsrechtlichen Befugnissen gedeckt sein. Andernfalls hat er keinerlei Anspruch.

Fälligkeit

Es empfiehlt sich klarzustellen, wann der Honoraranspruch zur Zahlung fällig wird. Hierfür kann etwa die Rechtswirksamkeit des vermittelten Geschäfts, der Rechnungszugang an den Kunden oder eine bestimmte Zahlungsfrist ab Zugang vorgesehen werden. Bei Dauerschuldverhältnissen (= laufender Betreuungsauftrag) wird empfohlen, die Leistung jeweils zum Ende eines Kalendervierteljahres abzurechnen. Betreuungspauschalen (= Qualitätssicherungsbeiträge) sollten einmal jährlich abgerechnet werden. Dabei ist jedenfalls darauf zu achten, dass die versprochene Zusatzleistung – bei-

spielsweise die jährliche Polizzenübersicht – seitens des Maklers bereits erbracht wurde.

Umsatzsteuer

Vermittlungsprovisionen sind im Sinne des Umsatzsteuergesetzes unecht befreit. Bedeutet, dass die Leistungen nicht mit Umsatzsteuer belastet sind, der Makler im Gegenzug aber auch keine Vorsteuer geltend machen darf.

Im Gegensatz dazu sind Honorare voll umsatzsteuerpflichtig, was den Versicherungsmakler dann selbstverständlich auch zum Vorsteuerabzug berechtigt.

Hat ein Makler nun sowohl Provisions- als auch Honorarumsätze, so kann er sich im Verhältnis der beiden Umsatzträger zueinander aliquot die gezahlte Umsatzsteuer vom Finanzamt zurückholen.

Spielen die Honorarumsätze lediglich eine untergeordnete Rolle, so kann die Kleinunternehmerregelung zur Anwendung kommen. Kleinunternehmer ist grundsätzlich derjenige, dessen Nettoumsätze einen Betrag von € 30TS nicht überschreiten. Er ist unecht von der Umsatzsteuer befreit. Bis 2017 wurden jedoch die gesamten Umsätze – egal ob diese hinsichtlich der Umsatzsteuer befreit waren oder nicht – zusammengezählt. Nun gilt, dass nur mehr die steuerpflichtigen Zusatzeinkünfte für die Grenze herangezogen werden. Ein Beispiel soll die durchaus positive Wirkungsweise dieser Regelung verdeutlichen: Ein Versicherungsmakler erzielt unecht befreite Provisionsumsätze von € 200TS und hebt zusätzlich umsatzsteuerpflichtige Qualitätssicherungsbeiträge von seinen Kunden von € 20TS ein. Vor 2017 waren diese Beträge voll umsatzsteuerpflichtig, nun sind diese durch die Kleinunternehmerregelung bis zu einem Nettobetrag von maximal € 30TS gänzlich befreit.

Quellen:

Kralicek, Peter: Grundlagen der Kalkulation; Redline Wirtschaft; 2003
 Fachverband der Finanzdienstleister: Unverbindliche Kalkulations- und Honorarrichtlinie; 2017
www.ris.bka.gv.at
www.wko.at
www.bmf.gv.at





Serie Kündigungsrecht

Kündigungsrechte aus der Sicht des Versicherungsnehmers

Teil 1

§ 8 Abs. 2 VersVG – Kündigung von unbefristeten Verträgen

Ist das Versicherungsverhältnis auf unbestimmte Zeit eingegangen worden, so kann es von beiden Seiten nur für den Schluss der laufenden Versicherungsperiode gekündigt werden.

Als Versicherungsperiode gilt, falls die Prämie nicht nach kürzeren Zeitabschnitten bemessen wird, der Zeitraum eines Jahres. Der Ablauf der Versicherungsperiode wird durch die bloße Änderung der Fälligkeit (Skadenz) der Jahresprämie nicht berührt. Die Kündigungsfrist muss für beide Seiten gleich sein und darf nicht weniger als einen Monat und nicht mehr als drei Monate betragen. Auf das Kündigungsrecht können die Parteien einvernehmlich bis zur Dauer von zwei Jahren verzichten.

In diesem Zusammenhang sei auf die Sonderbestimmungen in der Lebens- und Krankenversicherung verwiesen. Lebensversicherungen können in der Regel nach Ablauf eines Jahres jederzeit auf den Schluss der laufenden Versicherungsperiode gekündigt werden. In der Krankenversicherung ist das ordentliche Kündigungsrecht seitens des Versicherungsunternehmens auf Gruppen- und Krankentagegeldversicherungen beschränkt.

§ 8 Abs. 3 VersVG – Kündigung von befristeten Verträgen

Ist der Versicherungsnehmer Verbraucher, so kann er ein Versicherungsverhältnis, das er für eine Dauer von mehr als drei Jahren eingegangen ist, zum Ende des dritten Jahres oder jedes darauffolgenden Jahres unter Einhaltung einer Frist von einem Monat kündigen.

Kündigungen von befristeten Verträgen sind demnach stets zum Abschlusstermin zu kündigen. Dieser muss nicht zwangsläufig mit der Hauptfälligkeit eines Vertrages zusammenfallen.

Für die Beurteilung, ob ein Verbraucher- oder Unternehmergeschäft vorliegt, ist der Zeitpunkt des Vertragsabschlusses maßgeblich und nicht jener der Kündigung.

Ein Geschäft das teils zur unternehmerischen und teils zur privaten Sphäre zählt, ist zur Gänze dem Bereich des Unternehmers zuzuordnen und daher nicht im Sinne der Bestimmungen des § 8 Abs. 3 VersVG kündbar.

Wohnungseigentümergeinschaften werden grundsätzlich als Verbraucher eingestuft.

§ 13 VersVG bzw. § 13 c VAG bzw. § 17 KHVG – Konkurs und Bestandsübertragung

Laut § 13 VersVG endet das Versicherungsverhältnis mit dem Ablauf jenes Monats, in dem über das Vermögen des Versicherers Konkurs eröffnet wurde. § 13c VAG normiert hinsichtlich der Bestandsübertragung das Folgende: Soweit es sich um Versicherungsverträge über Risiken handelt, die im Inland gelegen sind, hat das Versicherungsunternehmen den betroffenen Versicherungsnehmern die Bestandübertragung mitzuteilen. Diese sind berechtigt, den Versicherungsvertrag zum Ende der Versicherungsperiode, während derer sie von der Bestandübertragung Kenntnis erlangt haben, zu kündigen und den auf die Zeit nach der Beendigung des Versicherungsverhältnisses entfallenden Teil der Prämie unter Abzug der für diese Zeit aufgewendeten Kosten zurückzufordern. Das Versicherungsunternehmen hat dieses Recht den betroffenen Versicherungsnehmern mitzuteilen.

Das Kündigungsrecht steht dem Versicherungsnehmer jedoch nur bei einer Gesamtrechtsnachfolge zu.¹

Die Finanzmarktaufsicht kann auf Antrag des übernehmenden Versicherungsunternehmens die Kündigung der Versicherungsnehmer jedoch aus wichtigem Grund ausschließen.

Eine ähnliche Regelung sieht § 17 KHVG für die Kraftfahrzeughaftpflichtversicherung vor, wenn der Bestand übertragen wird und sich die Prämie und oder die zugrunde liegenden Versicherungsbedingungen ändern. Der Versicherungsnehmer hat dann das Recht zum Ende der Versicherungsperiode, in der er die Mitteilung von der Prämienhöhung oder der Bedingungsänderung erhalten hat, zu kündigen.

¹ Der Rechtsnachfolger tritt in alle Rechte und Pflichten des Vorgängers ein. Beispiel für eine Gesamtrechtsnachfolge wäre die Fusion.



Pflegevorsorge nach Maß.

NÜRNBERGER Pflegerente

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

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

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

NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich
Telefon 05 0448-9100, www.nuernberger.at

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

NÜRNBERGER
Versicherung AG Österreich





Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM



Serie juristische Begriffe

Patientenverfügung

Wozu dient eine Patientenverfügung?

Das Recht auf Selbstbestimmung ist ein Grundrecht. Daher kann jede Person einer medizinischen Behandlung zustimmen oder sie ablehnen. Ist man selbst in der Lage, den Willen beispielsweise durch eine Zustimmungserklärung zu einer Operation gegenüber den Ärzten auszudrücken, so haben die Mediziner dies auch zu berücksichtigen. Um dieses Recht auf Selbstbestimmung aber auch dann sicherzustellen, wenn sich die Betroffenen nicht mehr selbst äußern können, besteht die Möglichkeit eine schriftliche Patientenverfügung abzufassen. Diese einseitige Willenserklärung ist von den behandelnden Ärzten uneingeschränkt zu beachten.

Ist eine Patientenverfügung gesetzlich umfassend geregelt?

Im Jahre 2006 wurden in Österreich mit dem Patientenverfügungs-Gesetz – kurz: PatVG – erstmalig die Voraussetzungen für die Errichtung einer Patientenverfügung sowie deren Wirkung und mögliche Inhalte derselben geregelt. Die rechtliche Möglichkeit, eine derartige Verfügung zu erstellen, hat es zwar auch schon vor diesem Gesetz gegeben, wesentliche Fragen wie beispielsweise das Formerfordernis, die Gültigkeit oder der Inhalt blieben jedoch weitestgehend unbeantwortet und führten daher zu enormer Rechtsunsicherheit.

Das PatVG beschäftigt sich daher mit folgenden Inhalten:

- allgemeine Gültigkeitserfordernisse,
- mögliche Inhalte,
- Formen,
- Gültigkeitsdauer und
- Schutz vor Missbrauch von Patientenverfügungen

Wer kann eine Patientenverfügung verfassen?

Eine Patientenverfügung muss persönlich abgefasst werden. Familienangehörige, vertretungsbefugte Personen oder Sachwalter sind dazu nicht berechtigt. Die Errichtung einer Patientenverfügung ist demnach ein höchstpersönliches Recht.

Die Person, die eine Patientenverfügung errichten will, muss einsichts- und urteilsfähig sein. Sie muss also in der Lage sein, den Grund und die Bedeutung einer abgelehnten Behandlung einzusehen und ihren Willen nach dieser Einsicht zu bestimmen.

Die Verfügung kann jederzeit formlos widerrufen werden und sollte spätestens nach fünf Jahren neuerlich zumindest durch Datum und Unterschrift bestätigt werden.

Was kann Inhalt einer Patientenverfügung sein?

Eine Patientenverfügung ist eine Willenserklärung, mit der ein Patient eine oder mehrere medizinische Behandlung(en) – diese müssen konkret genannt werden – ablehnt. Die prinzipielle Grundversorgung mit Nahrung und Flüssigkeit ist Teil der Pflege und kann nicht abgelehnt werden.

Behandlungswünsche – etwa eine bestimmte Art der Schmerzlinderung können ebenfalls Inhalte einer Patientenverfügung sein. Es müsse aber dafür folgende Voraussetzungen erfüllt sein:

- medizinische Begründbarkeit des Einsatzes (Indikation),
- tatsächliche Durchführbarkeit und
- rechtliche Erlaubtheit

Rechtlich verboten und als Inhalt einer Patientenverfügung demnach unmöglich sind alle Maßnahmen der aktiven direkten Sterbehilfe. Also Behandlungswünsche, die unmittelbar darauf abzielen, das Leben zu verkürzen bzw. zu beenden.

Welche Formen der Patientenverfügung gibt es?

Es gibt die beachtliche und die verbindliche Patientenverfügung.

Für die Errichtung von beachtlichen Patientenverfügungen bestehen keine Formvorschriften. Sie kann demnach schriftlich als auch mündlich abgegeben werden. Eine Gültigkeitsdauer ist nicht festgelegt. Es empfiehlt sich aber, die Verfügung alle drei bis fünf Jahre zu erneuern. Sie kann jederzeit formfrei – auch durch Hand- und Kopfzeichen – widerrufen werden. Die beachtliche Patientenverfügung lässt dem Arzt einen gewissen Auslegungsspielraum. Der Arzt muss sich dann nicht unbedingt an die vom Patienten schriftlich formulierte Ablehnung einer Behandlung halten, wenn er konkrete und nachvollziehbare Anhaltspunkte (im Rahmen der Auslegung des mutmaßlichen Patientenwillens) hat, dass der Patient in der aktuellen Situation etwas anderes gewollt hätte, als in der Patientenverfügung schriftlich ausgeführt ist.

Die verbindliche Patientenverfügung, die für fünf Jahre Gültigkeit besitzt, lässt dem Arzt hingegen keinen Spielraum im Rahmen der Auslegung des mutmaßlichen Patientenwillens. Der Arzt muss grundsätzlich diejenige medizinische Behandlung unterlassen, die in der Patientenverfügung beschrieben ist. Für die Errichtung von verbindlichen Patientenverfügungen bestehen strenge Formvorschriften:

- Die abgelehnten medizinischen Behandlungen müssen konkret beschrieben werden.
- Die Folgen der Ablehnung müssen seitens des Patienten durch nachweisliche medizinische Beratung abschätzbar sein.
- Die Abfassung muss schriftlich vor einem Rechtsanwalt, Notar oder einem rechtskundigen Mitarbeiter eine Patientenrechtsanwaltschaft oder -vertretung erfolgen.

Patientenverfügungen sollten jedenfalls leicht erreichbar aufbewahrt werden. Aus Gründen der Publizität empfiehlt es sich, die Verfügung durch Rechtsanwälte oder Notare in ein öffentliches Register eintragen zu lassen.

Bei einem Spitalsaufenthalt sind die Mediziner jedenfalls über Existenz und Inhalt der Verfügung zu informieren.

Wann wird die Patientenverfügung wirksam?

Eine Patientenverfügung wird wirksam, wenn der Patient nicht mehr einsichts-, urteils- oder äußerungsfähig ist. Solange der Patient willensbildungsfähig ist und Willenserklärungen abgibt, gelten diese aktuellen Willensäußerungen.

Wer beurteilt die Einsichts-, Urteils- oder Äußerungsfähigkeit?

Die Einsichts-, Urteils- oder Äußerungsfähigkeit ist vom behandelten Arzt zu beurteilen und entsprechend – wenn zeitlich möglich in Form eines Gutachtens – zu dokumentieren. Dabei kommt der Gefahr-im-Verzug-Regelung besondere Bedeutung zu. Nach dieser gelten immer dann, wenn der Zustand des Patienten eine dringende Behandlung erfordert, weniger strenge Kriterien bei der Beurteilung der eingangs genannten Fähigkeiten.

Quellen:
 Koziol/Welser; Grundriss des bürgerlichen Rechts; Manz; 2014
www.justit.gv.at
www.senior-in-wien.at



Serie Sozialversicherung

Kinderbetreuungsgeld – NEU

Prolog

Wer sein Baby ab dem 01.03.2017 zur Welt bringt, für den gelten neue Regelungen rund um das Kinderbetreuungsgeld. Die bisherigen 4 Pauschalmodelle werden ab diesem Zeitpunkt durch ein Kinderbetreuungsgeld-Konto (KBG-Konto) ersetzt. Das einkommensabhängige Kinderbetreuungsgeld bleibt weiterhin als Option bestehen, wird allerdings angepasst.

Eltern, die sich den Bezug des Kinderbetreuungsgeldes (annähernd gleich) aufteilen, können sich ab März außerdem einen Partnerschaftsbonus abholen.

Neu ist auch der so genannte Familienzeitbonus.

Kinderbetreuungsgeldkonto

Dieses pauschale Kinderbetreuungsgeld erhalten Eltern **unabhängig** von einer vor der Geburt des Kindes ausgeübten Erwerbstätigkeit. Ganz egal, wie lange Kinderbetreuungsgeld bezogen wird, es steht allen anspruchsberechtigten Eltern ein gleich hoher Gesamtbetrag zur Verfügung. Dieser beträgt € 12.366,20 (wenn nur ein Elternteil das KBG bezieht) oder € 15.449,28 (wenn sich beide Elternteile den KBG-Bezug aufteilen).

Anzahl der Elternteile	Gesamtbetrag	Minstdauer	Maximaldauer	Mindestbetrag	Maximalbetrag
1	€ 12.366,20	365 Tage	851 Tage	€ 14,53	€ 33,88
2	€ 15.449,28	456 Tage	1.063 Tage	€ 14,53	€ 33,88

Die Anspruchsdauer beginnt mit dem Tag der Geburt des Kindes. Besteht Anspruch auf Wochengeld ruht die Auszahlung des Kinderbetreuungsgeldes für diese Zeit. Ist das Wochengeld niedriger als das KBG wird die Differenz ausbezahlt.

Wer das Kinderbetreuungsgeld kürzer als 12 Monate beziehen möchte, kann das machen. Der Tagessatz

wird deshalb aber nicht höher, sondern der Rest des Geldes verfällt.

Wer sich dafür entscheidet, dass sowohl Vater als auch Mutter Kinderbetreuungsgeld beziehen, sollte beachten, dass 20 Prozent der Bezugsdauer für je einen Elternteil reserviert sind und nicht auf die »

Partnerin/den Partner übertragen werden können. Die restliche Zeit kann frei zwischen beiden Eltern-

teilen aufgeteilt werden.

Beispiele:

Bezugsdauer	20% Partneranteil
kürzeste Bezugsvariante: 456 Tage	91 Tage = 3 Monate
längste Bezugsvariante: 1.063 Tage	212 Tage = 7 Monate

Die Eltern können sich beim Bezug des Kinderbetreuungsgeldes 2 Mal abwechseln (= Aufteilung auf 3 Blöcke). Die Mindestbezugsdauer beträgt dabei 61 Tage pro Block. Nimmt ein Elternteil überhaupt nur 61 Tage in Anspruch, verfallen die darüber hinausgehenden Tage des nicht übertragbaren Anteils (in der kürzesten Variante also zumindest 30 Tage).

Die mit dem Antrag festgelegte Bezugsdauer kann bei jedem Kind 1 Mal geändert werden. Der Änderungsantrag ist spätestens 91 Tage vor Ablauf der ursprünglich beantragten Bezugsdauer möglich. Die Zuverdienstgrenze pro Kalenderjahr in Höhe von € 16.200 bzw. von 60 % der Einkünfte aus dem letzten Kalenderjahr vor der Geburt des Kindes in welchem kein Kinderbetreuungsgeld bezogen wurde, dürfen nicht überschritten werden.

Einkommensabhängiges Kinderbetreuungsgeld

Das einkommensabhängige Kinderbetreuungsgeld hat die primäre Funktion, jenen Eltern, die sich nur für kurze Zeit aus dem Berufsleben zurückziehen wollen und über ein höheres Einkommen verfügen, die Möglichkeit zu geben, in dieser Zeit einen Einkommensersatz zu erhalten.

Diese Form des Kinderbetreuungsgeldes wird nur Personen gewährt, die in den 6 Monaten (182 Tage) vor Beginn des absoluten Beschäftigungsverbot (Schutzfrist) beziehungsweise bei Vätern unmittelbar vor der Geburt des Kindes eine pensions- und krankensicherungsspflichtige Erwerbstätigkeit in Österreich tatsächlich und ununterbrochen ausgeübt haben. Unterbrechungen der Erwerbstätigkeit von nicht mehr als 14 Tagen wirken sich nicht negativ auf den Anspruch aus. Auch bezahlter Urlaub oder Krankenstand unter Entgeltfortzahlung des Arbeitgebers gelten nicht als Unterbrechung.

Die Bezugshöhe beträgt maximal € 66,00 täglich. Die Berechnung erfolgt auf Basis des Steuerbescheides aus dem Kalenderjahr vor der Geburt des Kindes. Liegt der ermittelte Tagesbetrag unter € 33,88, besteht die Möglichkeit beim Sozialversicherungsträger eine Sonderleistung in Höhe von € 33,88 zu beantragen.

Das einkommensabhängige Kinderbetreuungsgeld steht für maximal 365 Tage ab der Geburt des Kindes zur Verfügung, wenn ausschließlich ein Elternteil die Kinderbetreuung übernimmt. Übernehmen beide Elternteile die Betreuung so verlängert sich die Zeitspanne auf 426 Tage. Jedem Elternteil ist eine Anspruchsdauer von 61 Tagen unübertragbar vorbehalten.

Beide Elternteile sind an das beantragte System des einkommensabhängigen Kinderbetreuungsgelds gebunden.

Die Zuverdienstgrenze beträgt pro Kalenderjahr € 6.800,00. Es dürfen keine Leistungen aus der Arbeitslosenversicherung bezogen werden. Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung, aus Kapitalvermögen sowie sonstige Einkünfte nach dem EStG bleiben unberücksichtigt.

Partnerbonus

Egal für welche Bezugsvariante man sich entscheidet, es steht Paaren ein Partnerbonus zu, die sich die Kinderbetreuung mindestens 40:60 aufteilen. Das bedeutet, dass jeder Elternteil das Kinderbetreuungsgeld zumindest 124 Tage (etwa 4 Monate) bezogen haben muss. Ist das der Fall, steht jedem Elternteil ein Bonus von € 500,00 zu (gesamt also € 1.000,00).

Familienzeitbonus für Väter

Bei Geburten ab 1. März 2017 gibt es die Möglichkeit einer finanziellen Unterstützung für Väter, die sich direkt nach der Geburt der Familie widmen (sogenannter „Familienzeitbonus“). Dafür muss der Vater alle Erwerbstätigkeiten vorübergehend einstellen und sich intensiv und ausschließlich der Familie widmen (Familienzeit). Eine solche Familienzeit kann beispielsweise ein (mit der Arbeitgeberin/dem Arbeitgeber vereinbarter) Sonderurlaub gegen Entfall der Bezüge oder ein im öffentlichen Dienst in Anspruch genommener „Papamonat“ sein. Die Familienzeit kann wahlweise 28, 29, 30 oder 31 Tage dauern (sogenannter „Familienmonat“). Der Familienzeitbonus beträgt € 22,60 täglich, somit gesamt rund € 700,00, und muss beantragt werden.

Quellen:

www.help.gv.at
www.arbeiterkammer.at
www.bmfj.gv.at



Service



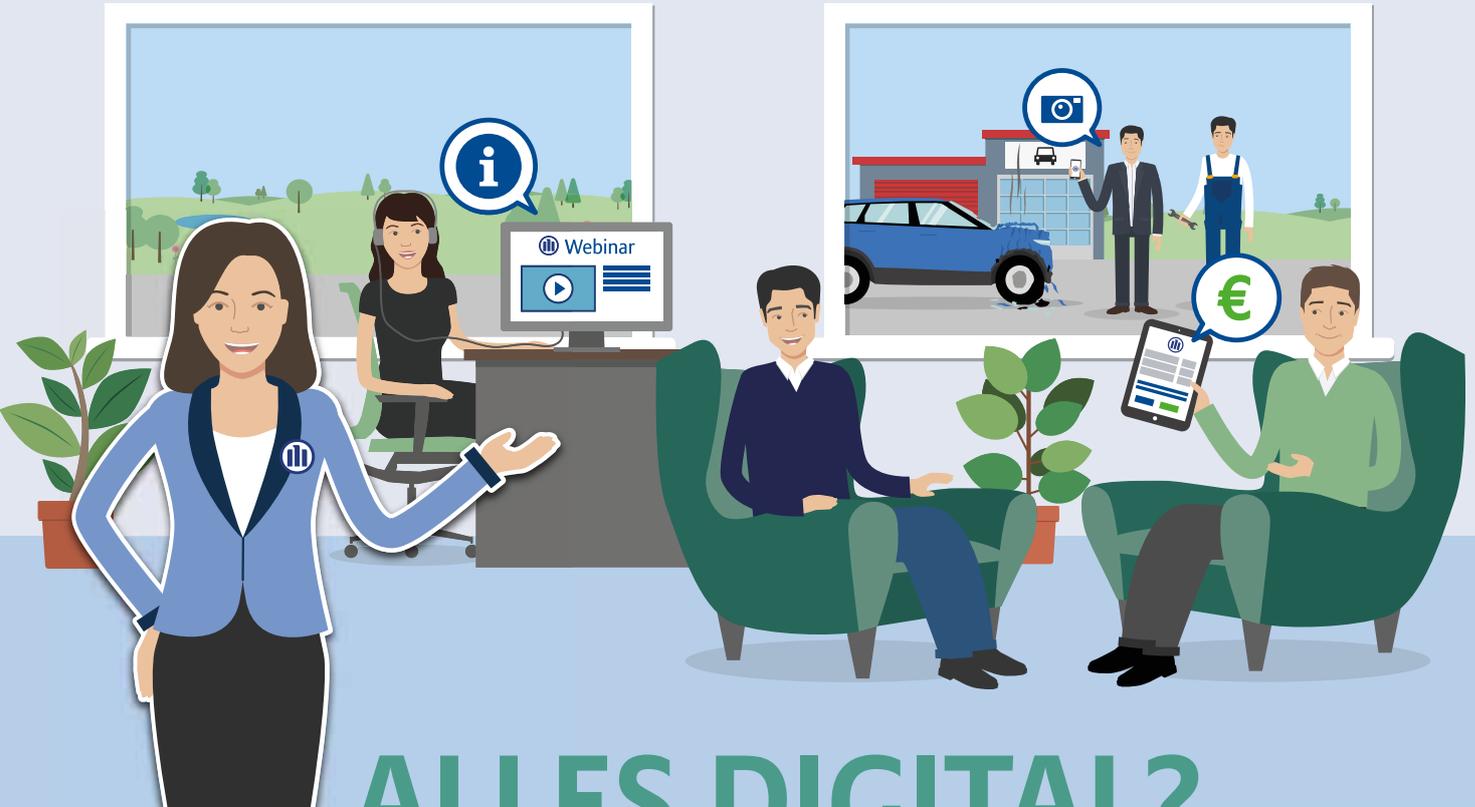
Betriebliche Altersvorsorge



Gewerbe



Privatkundengeschäft



ALLES DIGITAL? GANZ NORMAL!

HEUTE MUSS ALLES EINFACH UND SCHNELL GEHEN. DESHALB STEHT DIE DIGITALISIERUNG BEI UNS GANZ HOCH IM KURS. FÜR SIE UND IHRE KUNDINNEN UND KUNDEN.

- **Kfz-Schaden melden:** Mit der Schaden Express App war es noch nie so einfach für Ihre Kunden.
- **Kundenportal neu:** Noch benutzerfreundlicher – alle Verträge, Schäden und Zahlungen auf einen Blick.
- **Webinare:** Regelmäßige Webinare zu aktuellen Themen. Jetzt mit wenigen Klicks anmelden.
- **Noch schneller Prämien berechnen:** Wir arbeiten mit Hochdruck daran.

Made's einfach!

Allianz

ÖVA – Veranstaltungskalender 2. Halbjahr 2017

Seminar	Credits WKO	Juni	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	
ÖVA Fachgrundausbildung für Mitarbeiter von Maklerbüros <ul style="list-style-type: none"> • ein komplettes Grundschulungsprogramm • Schulungen durch Praktiker • Gruppenarbeiten • inklusive Online Lerntool 	80	21. 22.					
	160		14./15. 12./13.				
	80			11. 13.			
	80				8. 9.		
	80				22. 23.		
	80					6. 6.	
	50			19./22./ 26./29.	2.		
	ÖVA Seminar – 8. Studienreise Zirkeltraining für Versicherungsmakler	480		2.–9.			
	ÖVA Seminar – Vermögensschadenhaftpflicht Versicherung	80		20. 27.			
	ÖVA Seminar – Bauversicherung	80		21.			
ÖVA Seminar – Stresstest für Versicherungsmakler	160			4./5.			
ÖVA Seminar – Fortgeschrittenenschulung Personensparten	160			18./19.			
ÖVA Seminar – Betriebshaftpflicht in der Praxis	80			24.	9.		
ÖVA Seminar – Rechtsschutz Versicherung	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	Rechtsschutz Versicherung	Ing. Gernot Mirko Ivanic
Tirol		
Wien	Haftpflicht Versicherung	Mag. Alexander Gimborn
Tirol		
Wien	Handel,- Gewerbe, Landwirtschaft	Mag. Alexander Gimborn
Tirol		
Wien	Lebensversicherung, BUZ	Ing. Alexander Meixner
Tirol		Andreas Walser
Wien	Unfallversicherung, BUFT	Ing. Alexander Meixner
Tirol		Michael Schopper
Wien	Kranken- u. Pflegeversicherung	Ing. Alexander Meixner
Kärnten		Michael Schopper
Internet	WEBINAR Sozialversicherung & Steuern 5 x 1,5 Stunden	Ing. Alexander Meixner
Abano/Italien	Das A-Z der Schadenabwicklung, VersVG, ABGB, Schadenersatzrecht mit Förderung des Teamgeistes und Konzentrationsübungen	Gerhard Veits
Wien	Vermögensschadenhaftpflicht Versicherung	Mag. Wolfgang Fitsch
Tirol		
Graz	Berufshaftpflichtversicherung, Bauherrenhaftpflichtversicherung, Bau-trägerhaftpflichtversicherung, Bauwesenversicherung, Gewährleistungs-versicherung, u.v.m.	Norbert Jagerhofer
Steiermark	Gemeinsam mit den Teilnehmern werden die wesentlichen Erfolgsfaktoren für Maklerunternehmen aufgrund der anstehenden Veränderungen und der zu erwartenden Trends erarbeitet.	Mag. Alexander Meixner, Wolfgang Willim
Kärnten	Fortgeschrittenenschulung in den Personensparten – aufbauend auf die Fachgrundausbildung	Mag. Alexander Meixner
Steiermark	Produkthaftung und Deckung, Produkthaftpflicht, OGH Urteile, wichtige Ausschlüsse, u.v.m.	Gerhard Kofler
Salzburg		
Wien	Das System der Rechtsschutzversicherung erklärt an praktischen Bei-spielen	RA Dr. Hans-Jörg Vogl

Die einzelnen Einladungen werden noch rechtzeitig per Post versendet.

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



8. Studienreise „Zirkeltraining, für Versicherungsmakler

2.–9. September 2017

Abano/Termè Region Padua Italien, Hotel Orvieto

Das A bis Z der Schadenabwicklung
Perfektionierung der Schadensbearbeitung
VersVG, ABGB, Schadenersatzrecht, Spartenkunde

Trainer: Gerhard Veits

Das Training umfasst:

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

Pauschalangebot EUR 1.450,^{exkl. USt.}–

für Mitglieder des ÖVM, Unterbringung im EZ bzw. im DZ mit Einzelnutzung, Vollpension, Selbstanreise





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





GATTERLHÜTTE
1Std.

GATTERLHÜTTE
3 1/2Std.

**Viele Wege führen ans Ziel.
Gut, wenn man wen hat, der einen begleitet.**

ERGO fürs Leben. Die flexible Vorsorge für Ihren Weg in die Zukunft.

Mehr Sicherheit? Oder mehr Ertragschancen? Sie kombinieren jederzeit zwei Anlageformen miteinander. Und bleiben immer flexibel. Bei der Einzahlung und der Auszahlung. So wie Sie es brauchen. Das innovative Sicherheitsnetz unterstützt Sie dabei, dass Sie Ihr Vorsorgeziel erreichen. Egal, was passiert.

www.ergo-fürs-leben.at

ERGO

Versichern heißt verstehen.

Absender

Österreichischer Versicherungsmaklerring
Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

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