

Kooperationen und Netzwerke

Gemeinsam statt einsam

övm

- Das ÖVM Forum 2014
- Maklerhonorar für Schadenbearbeitung
- Der Verkauf des Versicherungsbestandes
- Endfälligkeits- / Fremdwährungslüge
- Versicherungsschutz bei Verstoß gegen das Rauchwarnmeldergesetz

öva

- Schadenbearbeitung durch den Versicherungsmakler Teil II
- Das war die 5. ÖVM Studienreise

Zufriedene Kunden sind unser Ziel.



Top-Bewertungen, die für uns sprechen.

Generali ist Umfrage-Serien-Sieger bei den AssCompact Awards 2013: Österreichs Makler reihen die Generali in jeder Sparte unter die Top Drei. 1. Platz für Eigenheim- und Haushaltsversicherung, Lebens- und Pensionsversicherung, Klassische Lebensversicherung und die Königsdisziplin "Bester Service für Vermittler". Nähere Infos unter www.generali.at/partner

Um zu verstehen, muss man zuhören.

Unter den Flügeln des Löwen.



*Awards werden nach Sparten vergeben und haben zwei Jahre Gültigkeit.



Nur mehr zum Wohle der Aktionäre,

... nicht mehr im Sinne ihrer Kunden agieren manche Versicherer, wenn man die Tarif- und Prämienpolitik so mancher Anbieter betrachtet.

Ich möchte diese These an einem konkreten Beispiel fest machen: Einer unserer Kunden hat vor ca. 5 Jahren, noch bei einem anderen Makler eine ganz normale Bündelversicherung, Feuer-, Leitungswasser- und Sturmschadenversicherung für diverse Gebäude bei einem namhaften, österreichischen Versicherer abgeschlossen. Der Schadensatz ist gut und er ist Vollkunde bei diesem Versicherer. Nun steht eine Vertragskonvertierung ins Haus, die Versicherungssummen sind zu indizieren und ein paar Risikoein- und Ausschlüsse vorzunehmen. Alles in allem keinerlei Besonderheiten, namhafte Deckungserweiterungen oder Risikoerhöhungen.

Trotzdem gelingt es dem Versicherer nicht einmal, trotz eines, sage und schreibe 75%igen Sonderrabattes die Prämie risiko- und summenadäquat zu gestalten. Begründet wird das ganze mit dem aktuellen Tarif. Wenn man dann noch bedenkt, dass schon die bisherige Prämie mit Sonderrabatten behaftet ist, wird die Prämiensteigerung in diesen wenigen Jahren noch höher. Sonderrabatte um 50% sind bei fast allen Versicherern keine Seltenheit! Hier muss die Frage erlaubt sein, wie wurden diese Tarifprämien kalkuliert? Dadurch werden doch unbedarfte, nicht durch unabhängige MaklerInnen vertretene KundenInnen zu Gunsten höherer Aktienkurse grob benachteiligt. Und alles anscheinend nur dafür, dass sich die Aktionäre über höhere Renditen oder ausländische Mutterkonzerne über höhere Gewinnausschüttungen freuen und die GeneraldirektorenInnen sich in der Wirtschaftspresse feiern lassen können. Verstärkt wird dieser Effekt zusätzlich, dass die Versicherer beim Personal und dessen Ausbildung, vor allem in den Leistungsabteilungen ständig den Sparstift ansetzen.

Ins gleiche Horn stößt auch unser Bundesobmann Gunther Riedlsperger im Leitartikel der aktuellen Ausgabe des Fachmagazins „Der Versicherungsmakler“. Die Durchsetzung der Leistungsansprüche unserer KlientInnen wird für uns derzeit immer zeit- und kostenaufwändiger. Immer öfter sind wir aus unserer fachkundigen Sicht mit ungerechtfertigten Deckungsablehnungen konfrontiert. Darum müssen wir danach trachten, die Rechtsschutzdichte bei unseren KlientInnen zu erhöhen. Aber auch die Rechtsschutzversicherer lehnen zu oft begründete Ansprüche ab. Hier erweitert der ÖVM das Dienstleistungspaket für seine Mitgliedsbetriebe und bietet ab sofort professionelle Unterstützung durch einen Top-Rechtsschutz-Spezialisten. Dr. Thomas Hartmann hilft Ihnen ab sofort bei der Durchsetzung Ihrer Rechtsschutzansprüche. Details entnehmen Sie bitte dem Artikel im Blattinneren.

Aber auch mit dem Motto des Symposiums am 9. April 2014 im Rahmen des ÖVM Forums in Linz, „Schaden, Kernkompetenz des Maklers“ liegen wir voll im Trend. Topreferenten wie z.B. Matthias Lanzinger, Dr. Hans Jörg Vogl oder Dr. Peter Resetarits werden Schadenfälle und deren Konsequenzen aus verschiedenen Blickwinkeln betrachten. Als besonderen Anreiz für Sie, nach dem Symposium auch noch unsere Abendveranstaltung mit der Verleihung des AAA - Assekuranz Award Austria 2014 zu besuchen, haben wir für Sie exklusiv den Kabarettisten Andreas Vitasek mit seinem aktuellen Programm „Sekundenschlaf“ eingeladen. Lesen Sie mehr dazu auf den folgenden Seiten!

Für den bereits erwähnten AAA - Assekuranz Award Austria 2014 startet demnächst wieder die Befragung. Diesmal unter Beobachtung stehen die Personensparten, BAV, Berufsunfähigkeits-, Kranken-, Lebens- und Unfallversicherung, sowie die Privatrechtsschutzversicherung. Ich werde nicht müde zu betonen, dass Ihre zahlreiche Beteiligung an dieser Studie von großer Wichtigkeit ist! Nicht für den ÖVM, sondern für Sie und unsere Versicherungspartner. Sie bekommen dadurch den laut Maklergesetz geforderten Durchblick im Dschungel der Anbieter und Produkte. Die Versicherer erhalten ein sachkundiges Feedback der unabhängigen MaklerInnen, ob sie mit ihrer Dienstleistungs- und Produktpolitik am richtigen Weg sind.

Machen Sie mit und geben Sie uns auch die Emailadressen Ihrer mit diesen Sparten befassten MitarbeiterInnen bekannt, auch ihre Meinung ist gefragt!

Abschließend möchte ich noch kurz auf eine an mich gerichtete Frage eines, beim AAA 2013 auf den vordersten Plätzen gelegenen Versicherer eingehen: „Warum liege ich mit ein und demselben Produkt beim AAA recht weit vorne und bei einer anderen Auswertung recht weit hinten?“ Ich kann natürlich nur für den Assekuranz Award Austria sprechen – er beruht auf einer wissenschaftlichen Frage- und Auswertungsmethode, Mehrfachvotings sind garantiert ausgeschlossen und, das ist vielleicht der bedeutendste Aspekt, beim AAA sind nur die unabhängigen MaklerInnen zur Teilnahme berechtigt!

Machen Sie sich selber Ihren Reim daraus.

Jetzt bleibt mir nur noch Ihnen einen erfolgreichen Endspurt im verbleibenden Geschäftsjahr und dann ruhige und erholsame Weihnachtsfeiertage zu wünschen!

Ihr

Ing. Alexander Punzl
ÖVM Präsident

Impressum:

Medieninhaber & Herausgeber:

ÖVM – Österreichischer Versicherungsmaklering 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

Verzweck:

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:

Holzhausen Druck & Medien 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.



FORUM

9./10. April 2014

! **Gratis Eintritt für ÖVM Mitglieder**

2014

Journalisten, Kriminalpsychologen & Sekundenschläfer

Am 9. ÖVM Forum 2014 bietet der Österr. Versicherungsmaklerring neben einem Symposium zum Thema „Schaden - Kernkompetenz des Maklers“ Interessantes und Unterhaltsames von Peter Resetarits, Thomas Müller und Dr. Thomas Hartmann, sowie das Gala-Abendprogramm mit Andreas Vitasek. Für ÖVM-Mitglieder ist die Teilnahme an Messe und Symposium gratis.



FORUM 2014
Internationale Makler Messe
9. und 10. April 2014
DESIGN CENTER LINZ

Man muss sich eigentlich jedes Jahr etwas Neues einfallen lassen, um eine so große Veranstaltung wie das ÖVM-Forum immer wieder attraktiv für Besucher zu machen. Das ist nicht einfach, aber für 2014 ist es den Damen und Herren aus Sekretariat und Vorstand des ÖVM jedenfalls gelungen. „Neben einem optimal aufbereiteten Symposium zum Thema „Schaden- Kernkompetenz des Maklers“, das kein Versicherungsmakler versäumen sollte, konnten wir mit Matthias Lanzinger, Peter Resetarits, Thomas Müller und Dr. Thomas Hartmann vier Top-Prominente gewinnen, die unser ÖVM Forum 2014 besonders attraktiv machen“, so Alexander Punzl, Präsident des ÖVM. Punzl: „Das Symposium können ÖVM-Mitglieder neben der Messe gratis besuchen, weil wir unseren ÖVMlern bestes Service bieten wollen und einen Wissensvorsprung vor allen anderen Kolleginnen und Kollegen aus der Versicherungsmaklerbranche.“

– Fortsetzung nächste Seite –

**DER
Event der
Versicherungs-
branche!**

Internationale
Makler Messe

9./10. April 2014

DESIGN CENTER LINZ

Das Maklerevent

Versicherungsaspekte für den Weg zurück

Für diesen Wissensvorsprung sorgt neben den beiden versierten Experten Hans-Jörg Vogl und Gerhard Hellwagner 2014 auch Matthias Lanzinger, der über „die wahren Werte im Leben“ und den Beitrag der Versicherungen dazu berichtet. Lanzinger ist Skirennläufer, Juniorenweltmeister und zweifacher Österreichischer Meister. Er gewann die Gesamtwertung des Europacups und erreichte einen Podestplatz im Weltcup, ehe ein schwerer Sturz, der eine Amputation des linken Unterschenkels zur Folge hatte, seine sportliche Karriere unterbrach. Lanzinger begann ein Studium der Betriebswirtschaftslehre und des Sport- und Eventmanagements, 2010 wurde ihm von der norwegischen Gesundheitsbehörde das Recht auf Schadenersatz wegen „Versäumnis bei der Erbringung einer Hilfeleistung“ zugesprochen. Lanzinger nimmt an Rennen im Behindertenski sport teil. In Linz wird er unter anderem über Versicherungsaspekte für den Weg zurück, Schadensausmaß, Feststellung des Invaliditätsgrades und der Versicherungsleistung sprechen.



Dr. Vogl



Dr. Hellwagner

Kriminalpsychologe Thomas Müller und ORF-Journalist Peter Resetarits

Lanzinger ist am ÖVM-Forum aber nur ein prominenter Vortragender von vielen. Auch Peter Resetarits, bekannt aus den ORF Sendungen „Am Schauplatz“, „Bürgeranwalt“ oder „Ein Fall für Resetarits“ wird über seinen reichen Erfahrungsschatz an Versicherungsfällen berichten und der international erfolgreiche Kriminalpsychologe Thomas Müller unternimmt eine einzigartige Reise in die Wissenschaft der Kriminalpsychologie. „Thomas Müller wird



2014: ÖVM Forum in Linz



uns begrifflich machen, wie man Menschen versteht, analysiert und beurteilt. Das wird nicht nur hochinteressant sein, sondern gerade unseren Versicherungsmaklern neue Kernkompetenzen vermitteln“, freut sich ÖVM Generalsekretärin Christine Weiländer. „Müller gilt als Top-Profil und hält Vorträge in Europa, Amerika, Südafrika und Australien. Am ÖVM Forum wird er Kapitalverbrechen analysieren und Grundzüge der Verhaltensbeurteilung besprechen und anhand praktischer Fälle darstellen. Das wird sicher ein Höhepunkt für unsere Besucher“, so Weiländer.

Sekundenschlaf mit Andreas Vitasek

Ganz entgegen dem Titel seines zwölften Soloprogramms „Sekundenschlaf“ wird zum Abschluss des Tages Andreas Vitasek die Gäste des Galaprogramms bei Laune halten. Print und Radio überschütteten den Kabarettisten dafür bereits mit Lob „Satirisch und bissig, poetisch und sentimental. Vor allem brüllend komisch und immer richtig ausbalanciert. Manchmal gespickt mit politik-, wirtschafts- und gesellschaftskritischen Seitenhieben, mitunter frei fliegend, abgehoben. Ein Programm wie eine sanfte Tai-Chi-Übung. Und Vitaseks bestes seit langem!“, urteilte etwa der Kurier. „Derart witzig, rasant, sprachspielerisch war der Wiener selten zuvor“, so der Standard.

Assekuranz Award Austria

Im Rahmen des Galadiners wird dann auch der 8. Assekuranz Award Austria



im Linzer Designcenter überreicht. „Ich bin selbst schon gespannt, welche Versicherungsprodukte von der Kollegenschaft ausgezeichnet werden. Zu Jahresbeginn 2014 werden wir wieder mit der Umfrage zur Benchmarkstudie beginnen, diesmal in den Sparten betriebliche Altersvorsorge, Berufsunfähigkeitsversicherung, Krankenversicherung, klassische Lebensversicherung, Lebensversicherung nicht klassisch, Unfallversicherung sowie private Rechtsschutzversicherung“, berichtet Alexander Punzl. „Ob der Award auch 2014 wieder ein großer Erfolg wird, hängt in erster Linie von der Teilnahme an der Umfrage ab. Je mehr Kolleginnen und Kollegen mitmachen, desto größer ist auch die Aussagekraft der Benchmarkstudie und damit das Gewicht des Assekuranz Awards. Ich appelliere daher besonders an alle ÖVM-Mitglieder, sich daran zu beteiligen“, so Punzl abschließend. Anders als in Vorjahren werden die Messestände nur am Donnerstag, den 10. April, von 9.00 bis 20.00 Uhr Infos zu aktuellen Produkten geben und Treffpunkt für Versicherungsunternehmen und Versicherungsmakler sein. Auch hier bietet der ÖVM seinen Mitgliedern freien Eintritt an. Beinahe alle österr. Versicherungsunternehmen werden neben anderen Ausstellern präsent sein und dabei Infos und Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch bieten.



Lanzinger



Dr. Resetarits



Dr. Müller



Vitasek

ÖVM Forum 2014

Mittwoch, 9. April

von 9.00 bis 18.00 Uhr Symposium
ab 19.00 Uhr Galaabend mit Verleihung des AAA

Donnerstag, 10. April

von 9.00 bis 20.00 Messetag

Design Center Linz, Europaplatz 1, 4020 Linz

Das gesamte Programm finden Sie unter www.oevm-forum.at/Programm



„Maklerhonorar“ für Schadenbearbeitung

In einer vom Landesgericht Innsbruck als Berufungsgericht bestätigten Entscheidung des Bezirksgerichts Kitzbühel konnte ein Versicherungsmakler seinen Honoraranspruch in einem Fall bloßer Schadenbearbeitung gegenüber seinem Kunden durchsetzen.

Sachverhalt:

Der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten (im Folgenden kurz als „VB“ bezeichnet) wird im gegenständlichen Fall lediglich in der Form tätig, dass er einen durch einen Verkehrsunfall Geschädigten gegenüber der Kfz-Haftpflichtversicherung des Unfallgegners außergerichtlich vertritt.

Der VB erhält vom Geschädigten zwecks Regulierung von dessen Ansprüchen nach einem Verkehrsunfall Anfang 2006 Vollmacht. In der Folge wird der VB umfassend tätig, macht namens des Geschädigten Ansprüche gegenüber der gegnerischen Kfz-Haftpflichtversicherung, gegenüber Sozialversicherungsanstalten und anderen Stellen geltend. Er holt für den Geschädigten Privatgutachten ein, finanziert sogar Arzthonorare und Physiotherapiekosten vor und erteilt namens des Geschädigten auch einem Rechtsanwalt Vollmacht und beauftragt diesen. Der Rechtsanwalt wird auf Basis der vom VB erteilten Informationen tätig.

Da der Geschädigte aufgrund des schweren Unfalls auch an Spät- und Dauerfolgen leidet, gibt der gegnerische Kfz-Haftpflichtversicherer ein entsprechendes Haftungsanerkennnis ab. Der Kfz-Haftpflichtversicherer leistet Teilzahlungen, strittig bleibt bis zuletzt insbesondere die Verdienstentgangsforderung des Geschädigten, welche jedoch trotz eines eingeholten Privatgutachtens aufgrund geringen Einkommens des Geschädigten vor dem Verkehrsunfall schwer durchsetzbar ist.

In der Folge werden von dem vom VB namens des Geschädigten bevollmächtigten Rechtsanwalt Verhandlungen mit dem gegnerischen Kfz-Haftpflichtversicherer über die Ablöse des Haftungsanerkennnisses für Spät- und Dauerfolgen und Abgeltung des Verdienstentgangs geführt. Diese Verhandlungen führen insofern zu einem Ergebnis als der Versicherer einen weiteren namhaften Betrag leistet und damit ausdrücklich das Haftungsanerkennnis abgelöst sowie ein weiterer Betrag an Anwaltskosten bezahlt wird. Mit dieser Zahlung wird ferner die Vereinbarung einer Gesamtabfindung, also einer abschließenden Bereinigung der Ansprüche

des Geschädigten verbunden. Kurze Zeit vor Auszahlung dieses Betrages kündigt der Geschädigte dem VB die Vollmacht und behauptet im gegenständlichen Verfahren, dass die letzte Zahlung des Versicherers ausschließlich auf Betreiben des Geschädigten und seiner Gattin sowie des Rechtsanwalts zu Stande gekommen, der VB diesbezüglich jedoch nicht mehr verdienstlich gewesen sei.

In dem vom Geschädigten unterfertigten Vollmachtsformular ist festgelegt: „Der Vollmachtgeber nimmt zur Kenntnis, dass die Honorarabrechnung nach den Tarifrichtlinien des ‚Fachverbands für Versicherungsberater‘ erfolgt.“

Das Erstgericht trifft folgende Negativfeststellung, dass nämlich nicht festgestellt werden könne, ob dem Beklagten (=Geschädigter und Kunde des VB) die Tarifrichtlinien des „Fachverbandes für Versicherungsberater“ ausgefolgt wurden. Das Erstgericht stellt allerdings weiters fest, dass der VB dem Geschädigten mitgeteilt hat, dass der VB für seine Leistungen 10 % als Erfolgshonorar beansprucht, und dass der Geschädigte mit diesem Erfolgshonorar einverstanden war.

Weder das Erstgericht noch das Berufungsgericht folgten der Argumentation des Geschädigten. Sie erkannten vielmehr dem Versicherungsberater seinen Honoraranspruch gegenüber dem Geschädigten zu und begründeten dies mit dessen Verdienstlichkeit. Mit dem letzten Betrag sei nicht nur das Haftungsanerkennnis abgelöst worden sondern auch eine Gesamtabfindung verbunden, womit auch die Forderungen des Geschädigten auf Verdienstentgang eingeflossen seien. Forderungen auf Verdienstentgang seien insbesondere auf Basis eines Privatgutachtens, welches vom Versicherungsberater in Auftrag gegeben worden war, begehrt worden. Ferner sei auch die Tätigkeit des ursprünglich ebenfalls vom Versicherungsberater (wenn auch im Namen des Geschädigten) beauftragten Rechtsanwalts dem VB zuzurechnen. Von einem von der Tätigkeit des Versicherungsberaters losgelösten Bemühen des Rechtsanwalts könne nicht ausgegangen werden.

Die Gerichte begründen den Anspruch des VB damit, dass seine Tätigkeit auch für die letzte vom Kfz-Haftpflichtversicherer geleistete Zahlung kausal, der VB also auch dafür verdienstlich war. Rechtlich begründet wird diese Argumentation zumindest explizit nicht. Offensichtlich lösen die Gerichte die Rechtsfrage über

das Vollmachtsrecht des ABGB insbesondere § 1020 ABGB, wonach es dem Vollmachtsgeber zwar freisteht, die Vollmacht jederzeit zu widerrufen, er jedoch dem Bevollmächtigten auch einen der Bemühung angemessenen Teil der Belohnung zu entrichten hat. Zu bemerken ist, dass sich die Gerichte (offensichtlich wurde dazu kein Vorbringen erstattet) nicht mit § 138 Abs 1 GewO, wonach ein Honorar lediglich für eine Beratung nur dann verlangt werden darf, wenn dies vorweg im Einzelnen vereinbart worden ist, auseinandersetzt. Ob die Gerichte § 138 Abs 1 GewO mangels Vermittlungsakzessorietät schlichtweg für nicht anwendbar hielten oder dessen Voraussetzungen für erfüllt hielten, kann aus der gegenständlichen Entscheidung nicht abgeleitet werden. Nichtsdestotrotz können die Entscheidungen als Stütze für allfällige Probleme im Zusammenhang mit der Durchsetzung von Honoraransprüchen gegenüber dem eigenen Kunden nützlich sein. Ungeachtet dessen ist zu empfehlen, sämtliche Honorarvereinbarungen hinreichend deutlich und schriftlich zu treffen.

Landesgericht Innsbruck vom 19.9.2013, 3 R 235/13z (BG Kitzbühel vom 29.4.2013, 2 C 87/12t).

WEITERE AKTUELLE URTEILE:

OGH vom 3.7.2013, 7 Ob 82/13d:

Rechtssatz:

„Die zwangsläufigen Folgen der Verletzung eines rumpffernerer Teiles eines Körperteiles für die Funktion der gesamten Extremität sind mit den Prozentsätzen der Gliedertaxe für Verlust und Funktionsunfähigkeit des rumpffernerer Gliedmaßenabschnittes bereits abgegolten und nicht zusätzlich zu berücksichtigen.“

OGH vom 19.6.2013, 7 Ob 93/13x

Verjährungsbeginn bei Unterbleiben der Schadenmeldung Schadenersatzansprüche wegen „Falschberatung“ gegen einen Versicherungsmakler scheitern wegen der Verjährung von Deckungsansprüchen

Sachverhalt:

Der Kläger erlitt am 6.10.2005 einen Unfall. Diesen meldete er erst am 7.2.2007 seinem Unfallversicherer. Dieser lehnte daraufhin mit Schreiben vom 1.3.2007 ab. Im Ablehnungsschreiben des Versicherers waren die erforderlichen Belehrungen im Sinne von § 12 VersVG enthalten.

Erst am 3.2.2009 wendete sich der Kläger (= Versicherungsnehmer) erstmals an einen Versicherungsmakler.

In dem Schadenersatzprozess gegen den Versicherungsmakler beschäftigte sich der Oberste Gerichtshof insbesondere mit dem Beginn der Verjährungsfrist. Er erkannte wie bereits mehrfach davor, dass der Beginn der Verjährungsfrist mit der Fälligkeit der Versicherungsleistung gemäß § 11 Abs 1 VersVG anzusetzen ist. Nach § 11 Abs 1 VersVG sind Geldleistungen des Versicherers mit Beendigung der zur Feststellung des Versicherungsfalls und des Umfangs der Leistung des Versicherers nötigen Erhebungen fällig.

Aus der Entscheidungsbegründung des OGH:

„Wenn aber der Versicherungsnehmer die Beendigung der Erhebungen des Versicherers schuldhaft hindert, wozu auch das Unterlassen der Anzeige oder der Mitwirkung bei den Erhebungen zu rechnen ist, wird die Verjährung nicht hinausgeschoben. Die Verjährung beginnt dann ab dem Zeitpunkt zu laufen, in dem die Erhebungen bei einem korrekten Vorgehen des Versicherers beendet gewesen wären.“

Die Unterinstanzen haben im gegenständlichen Fall den Beginn der Verjährungsfrist mit Mitte Dezember 2005, also rund 2 Monate nach dem Unfall angesetzt und wurde dies vom OGH bestätigt. Dieser ging davon aus, dass der Versicherer bei fristgemäßer Schadenmeldung seine Erhebungen ca. Mitte Dezember 2005 abgeschlossen hätte. Da im konkreten Fall der Fortlauf der Verjährungsfrist nur im Zeitraum ab Schadenmeldung bis zur Ablehnung (vom 7.2.2007 bis 1.3.2007) gehemmt war, also nicht einmal für einen ganzen Monat, war der Anspruch auf Versicherungsleistung bereits verjährt, als der Kläger beim Versicherungsmakler vorsprach. Der Versicherungsmakler war daher nicht schadenersatzpflichtig.

Mag. Markus Freilinger, Rechtsanwalt



Eine ÖVM Mitgliedschaft lohnt sich!

3 neue Kooperationspart

1 Der versandfertige Newsletter für Versicherungsmakler & -agenten

Sie hätten gerne einen Newsletter für Ihre Kunden, es fehlt aber an der Zeit für so ein Projekt?

Mit dem versandfertigen Newsletter |bizmail| KOMPAKT haben Sie keinerlei Aufwand, Ihre Kunden aber einen kurzweiligen und professionell aufbereiteten Newsletter. Die Eckdaten:

- 6 oder 9 Ausgaben pro Jahr
- Nützliche Inhalte auch abseits von Vorsorgen & Versichern
- Innovatives Layout mit Ihrem Logo, Farben & Impressum
- Integration eigener Inhalte möglich
- Detaillierte Auswertung zu jeder Aussendung

KENNENLERN-AKTION: 2 Ausgaben kostenfrei! Testen Sie jetzt!

Sondertarif für ÖVM-Mitglieder !

[www.oevm.at/Leistungen für Mitglieder/Kooperationen](http://www.oevm.at/Leistungen_für_Mitglieder/Kooperationen)



Für Sie!

Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

NEU Klauselverzeichnis – Haftpflicht

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



Personal des Versicherungsmaklers

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



Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at

ner für unsere Mitglieder

Der Newsletter Rund-Um-Service für Versicherungsmakler

Josef Bauer,

Geschäftsführer der Firma SEIMO, im Interview über sein neues Rund-Um-Paket |bizmail| KOMPAKT und die Gründe, warum ein eigens gestartetes Projekt Newsletter bei Versicherungsmakler nur in den seltensten Fällen erfolgreich ist.



ÖVM: Sie arbeiten seit über zehn Jahren mit Versicherungsmaklern im Bereich Kunden-Newsletter zusammen. Wie ist die Branche aktuell in diesem Bereich aufgestellt?

JB: Definitiv besser als vor zehn Jahren, aber das Potential ist noch immer enorm. Viele Versicherungsmakler sind zwar gewillt, dieses Projekt in die Hand zu nehmen, aber es scheitert in den meisten Fällen an der eigentlichen Umsetzung oder einem zu schlechten Kosten/Nutzen-Verhältnis.

ÖVM: Was meinen Sie damit genau?

JB: Für die Umsetzung eines professionellen Kunden-Newsletters ist ein gewisses Know-How notwendig. Hier geht's um Fragen wie „Welches Programm verwende ich eigentlich?“, „Wie integriere ich mein Corporate Design?“, „Was passiert mit Abmeldungen, doppelten E-Mail Adressen oder der ECG-Liste? etc. etc. Die meisten Versicherungsmakler sind Kleinunternehmer, haben also in den meisten Fällen niemanden, der sich mit all diesen Fragen beschäftigt. Meistens ist der Newsletter Chefsache und dann bleibt es eben liegen. Das ungünstige Kosten/Nutzen-Verhältnis ist leicht erklärt. Wird das Projekt gestartet, investiert man meistens sehr viel Zeit. Dem gegenüber stehen aber relativ hohe Erwartungen, die dann mit den ersten Aussendungen nicht erfüllt werden. Oft kommt dann relativ schnell die Entscheidung, dass sich bei diesem Zeitaufwand ein Newsletter nicht lohnt. Und schon ist er ad acta

gelegt. Bei zwei von vier „willigen“ Maklern läuft es genauso ab, beim dritten Makler scheitert es an der Umsetzung, und beim vierten funktioniert's!

ÖVM: Was würden Sie Versicherungsmaklern in diesem Fall empfehlen?

JB: Auslagern. Es gibt genug Spezialisten da draußen, die wissen, wie es geht. Wenn allerdings auch der Kostenfaktor überschaubar bleiben soll, wird es allerdings schon schwieriger. Genau aus diesem Grund haben wir |bizmail| KOMPAKT auf den Markt gebracht.

ÖVM: Was ist |bizmail| KOMPAKT genau?

JB: |bizmail| KOMPAKT ist ein Newsletter Rund-Um-Service. Der Versicherungsmakler erhält von uns einen versandfertigen Newsletter in seinem Corporate Design, also quasi eine moderne, interaktive Kundenzeitung im E-Mail Format. SEIMO übernimmt neben der Erstellung auch den Versand und die Auswertung. Damit erhält er eine unmittelbare Erfolgskontrolle, bei der er sieht, wie die einzelnen Themen bei seinen Kunden angekommen sind.

ÖVM: Ist der Makler hinsichtlich der Themen flexibel?

JB: Natürlich. Der Versicherungsmakler kann in jeder Ausgabe Themen streichen bzw. eigene Texte integrieren lassen. Aus der Erfahrung wissen wir jedoch, dass dieses Angebot eher spärlich genutzt wird. Hier sind wir wieder bei dem schon oben erwähnten Zeitproblem. Dass niemand Texte von uns streichen lässt, zeigt uns, dass wir mit der Textauswahl immer sehr gut liegen.

ÖVM: Ist |bizmail| KOMPAKT für jeden Versicherungsmakler leistbar?

JB: Für uns war bei der Einführung von |bizmail| KOMPAKT eines sehr wichtig. Nämlich eine professionelle Dienstleistung zu einem sehr sehr guten Preis anzubieten. Und ich denke, das haben wir geschafft. Eine fertige Ausgabe gibt es bereits ab 99 Euro. Brutto natürlich!

2 **Professionelle Hilfe von Dr. Thomas Hartmann bei Deckungsablehnungen in der Rechtsschutzversicherung**



Viele Deckungsablehnungen sind schlicht unrichtig oder stehen auf „tönernen Füßen“ und sollten daher vom Versicherungsmakler nicht einfach hingenommen werden. Unser Angebot:

Kostenlose Erstprüfung der Deckungsablehnung durch Dr. Hartmann.

Nach Übersenden des kompletten Schriftverkehrs mit der VU sowie einer Kopie der Polizze an den ÖVM office@oevm.at erfolgt die Erstprüfung durch Dr. Hartmann. Im Falle einer nicht gerechtfertigten Ablehnung, erhält der Versicherungsmakler ein verbindliches Preisangebot für ein ausführliches Gutachten.

Die Kosten dafür bewegen sich zwischen € 400,-- bis € 700,--netto.

Weitere Informationen über alle Kooperationen finden Sie auf unserer Homepage unter Downloads für Mitglieder – Kooperationen. Einloggen mit ID und Kennwort nicht vergessen!



Seminarvorschau 2014

Die ÖVA wird sich auch 2014 mit dem Thema der professionellen Schadenbearbeitung auseinandersetzen und versuchen, mit hochkarätigen Vortragenden möglichst viel Wissen an die Seminarteilnehmer weiter zu geben.

Für Ihre rechtzeitige Terminplanung möchten wir schon jetzt auf unser Spezialseminar mit anschließender Generalversammlung im März 2014 hinweisen!

Der Versicherungsfall in der Rechtsschutzversicherung

Dr. Thomas Hartmann
7.3.2014 im Raum Wien

Die Festlegung des Versicherungsfalles und die Anwendung zeitlicher Risikoausschlüsse ist eines der komplexen Themen der Rechtsschutzversicherung, aus dem viele – auch viele unrichtigen – Deckungsablehnungen resultieren. Anhand zahlreicher

Praxisbeispiele lernen Sie in diesem Seminar die Regeln kennen, nach denen Schadenfälle im Einklang mit der OGH – und BGH Judikatur zeitlich einzuordnen sind.

Die schriftliche Einladung dazu erhalten Sie rechtzeitig per Post. Anmeldungen auch unter www.oevm.at ÖVA Seminare /Spezialseminare





3 Wiesenthal - Smart

Österreichweit gebrandete Fahrzeuge für ÖVM Versicherungsmakler zu günstigen Leasingraten:

- ohne Anzahlung
- top Leasingkonditionen
- gratis Fahrzeugbeklebung nach IHREN Wünschen
- optimales Fahrzeug für den Versicherungsmakler im Stadtgebiet (1Fahrer+Aktentasche)
- der smart fortwo als Eyecatcher und Markenbotschafter im lokalen Markt
- starke Wahrnehmung in der Öffentlichkeit durch flexible mobile Einsatzmöglichkeiten
- Kombination mit lokalen Promotionaktionen

Angebot gültig bis 11.4.2014



Blicken Ihre Kunden durch?
Wir sorgen für Klarheit im Tarif-Dschungel.



ROLAND Rechtsschutz.
Klar und kalkulierbar.

Was erwarten Ihre Kunden von einem innovativen Rechtsschutz-Tarif?

Er muss klar und einfach sein: in allen rechtlichen Angelegenheiten. Der neue ROLAND Tarif bietet Ihren Kunden einen hervorragenden Basisschutz und individuelle Ergänzungsbausteine je nach Bedarf. Dabei bietet der neue Top-Tarif zusätzliche Highlights wie telefonische Mediation und in unserem Best Ager-Rechtsschutz einen mobilen Anwalt, der direkt ins Haus kommt.

Informieren Sie sich jetzt unter
www.roland-rechtsschutz.at oder 01 7187733-0

**„ALLE INFOS AUF
EINEN KLICK“**

Das beliebte
Service-Portal
für alle
Versicherungsprofis:

- Produktinfos
- Serviceformulare
- Tarifrrechner
- Bestandsübersicht



www.VAVPRO.at

VAV ///
VERSICHERUNGEN

Der Verkauf des „Versicherungsbestandes“ aus rechtlicher und steuerlicher Sicht

Versicherungsmakler betreiben selbstverständlich ein Unternehmen. Zu diesem Unternehmen gehört als wesentliches Asset der Bestand an Versicherungskunden, die der Makler an diverse Versicherungen vermittelt hat. Für diese Vermittlungen hat der Makler einmal eine Vermittlungsprovision erhalten. Ein wesentlicher Teil seines Umsatzes entfällt aber auf die Folgeprovisionen aus den einmal vermittelten Versicherungsverträgen. Beabsichtigt ein Versicherungsmakler, sein Unternehmen zu verkaufen, stellt sich daher die Frage, ob diese Folgeprovisionen, die ja einen beachtlichen Teil seines Umsatzes ausmachen, auch verkauft werden können und wenn ja, wie der Kaufpreis dafür bewertet werden kann.

Verkauf von Folgeprovisionsforderungen

(Folge-) Provisionen sind Forderungen des Versicherungsmaklers gegen das Versicherungsunternehmen. Bei dem Verkauf eines Unternehmens ist § 38 UGB einschlägig. Nach dieser Bestimmung übernimmt der Käufer eines Unternehmens, sofern nichts anderes vereinbart ist, die unternehmensbezogenen, nicht höchstpersönlichen Rechtsverhältnisse des Veräußerers mit den bis dahin entstandenen Rechten und Verbindlichkeiten. Das bedeutet, dass der Käufer eines Versicherungsmaklerunternehmens auch alle Folgeprovisionsforderungen erwirbt, weil diese Forderungen bis zum Unternehmenskauf bereits „entstanden“ sind, auch wenn sie noch nicht fällig sind.

Übertragung von Courtagevereinbarungen

Eine andere Frage ist, ob der Verkäufer eines Versicherungsmaklerunternehmens mit dem Käufer vereinbaren kann, dass der Käufer auch den Vertrag mit dem Versicherungsunternehmen („Courtagevereinbarung“) übernehmen kann. § 38 Abs. 1 UGB bestimmt zwar, dass die unternehmensbezogenen Rechtsverhältnisse (also auch Courtagevereinbarungen) vom Käufer übernommen werden, jedoch kann das Versicherungsunternehmen nach § 38 Abs. 2 UGB der Übernahme seines Vertragsverhältnisses binnen dreier Monate nach Mitteilung davon widersprechen. Im Fall eines Widerspruchs besteht das Vertragsverhältnis mit dem Veräußerer fort.

Vertragliche Abtretungsverbote

Des Weiteren gilt es abzuklären, ob Abtretungsverbote, die in Courtagevereinbarungen vielleicht enthalten sind, eine wirksame Übertragung der Folgeprovisionsforderungen an den Käufer des Versicherungsmaklerunternehmens ver-

hindern können. Damit wäre der Unternehmenskauf gegenstandslos. In diesem Zusammenhang bestimmt § 1396a ABGB, dass ein zwischen Unternehmern vereinbartes Zessionsverbot nur verbindlich ist, wenn es im Einzelnen ausgehandelt worden ist und den Gläubiger (Versicherungsmakler) unter Berücksichtigung aller Umstände des Falles nicht gröblich benachteiligt. Im Ergebnis kann man jedenfalls sagen, dass Abtretungsverbote in Courtagevereinbarungen dem Verkauf von Folgeprovisionsforderungen nicht entgegen stehen.

Steuerliche Überlegungen

Aus steuerlicher Sicht ist zu beurteilen, ob und in welchem Umfang bei der Veräußerung eines Kundenstocks die für Unternehmensveräußerungen bestehenden steuerlichen Begünstigungen anwendbar sind. Grundsätzlich bietet das Einkommensteuergesetz für Unternehmensveräußerungen folgende Möglichkeiten:

- Freibetrag in Höhe von € 7.300 bei Veräußerung eines ganzen Betriebes ODER
- Progressionsermäßigung (Verteilung des Veräußerungsgewinnes auf drei Jahre) ODER
- Hälftesteuersatz für „außerordentliche Einkünfte“ (darunter fallen z.B. Veräußerungsgewinne, wenn die Betriebsveräußerung aufgrund der Einstellung der Erwerbstätigkeit des Steuerpflichtigen nach vollendetem 60. Lebensjahr durchgeführt wird).

Wird der Kundenstock einer GmbH an einen anderen Versicherungsmakler veräußert, so kann keine der genannten Begünstigungen angewendet werden. Trotzdem kann der Verkauf von Kapitalanteilen anstelle eines Betriebes aus steuerlicher Sicht vorteilhaft sein, insofern ist eine individuelle Überprüfung und Optimierung unerlässlich.

Unternehmensbewertung vs. Glaskugel

Im Rahmen von Betriebsübergaben stellt – neben rechtlichen und steuerlichen Aspekten – der Kaufpreis den wohl wichtigsten Parameter dar. Ist der Verkäufer bestrebt, oftmals sein berufliches Lebenswerk bestmöglich zu veräußern, ist der Käufer eher an einem wertoptimierten, geringeren Kaufpreis interessiert. Noch komplexer stellt sich der Sachverhalt dar, wenn ein zu übernehmendes Versicherungsmaklerunternehmen in ein bestehendes integriert werden soll oder kann.

Eine wesentliche Erleichterung kann in diesem Bereich eine durch Dritte angestellte Unternehmensbewertung bringen. Damit kann – basierend auf anerkannten Bewer-

tungsmethoden unter Berücksichtigung branchenspezifischer Anpassungen – eine für den Verkäufer und/oder Käufer verbesserte Verhandlungsposition erreicht, und etwaige Preisverhandlungen entemotionalisiert werden.

In diesem Zusammenhang machen wir auf unsere Seminarreihe „Übergabe eines Versicherungsmaklerbüros; aufmerksam, welche einen ersten Einstieg aus betriebswirtschaftlicher, steuerlicher und rechtlicher Sicht“ bietet.

Ing. Herbert Brunner M.A., Steuerberater



Übergabe eines Versicherungsmaklerbüros

16. Jänner 2014
im Hotel Hubertushof in Salzburg

27. Feber 2014
im Hotel Novapark in Graz

Vortragende:

Ing. Herbert **Brunner** M.A., Steuerberater
Mag. Bernd **Trappmaier**, Rechtsanwalt
Mag. Alexander **Meixner**,
Versicherungsmakler



**Frohe Weihnachten
und ein erfolgreiches neues Jahr**

wünscht der



Endfälligkeits-/Fremdwährungslüge

Vor etwa 15 Jahren begannen Banken und Versicherungen vermehrt, alternative Finanzierungsmodelle anzubieten. Den Kunden wurde vorgerechnet, dass sie mit diesen alternativen Finanzierungsmodellen viel besser fahren, als mit den herkömmlichen.

Die herkömmliche Finanzierung eines Wohnungs-/Hauskaufes war in der Regel so, dass der „Häuselbauer“ das Haus mit „Landgeld“, Bauspardarlehen und den Rest mit einem normalen Kredit finanzierte.

Hinsichtlich des „Landgeldes“ und der Bausparfinanzierung war die Kreditrate fix. Der freifinanzierte Anteil orientierte sich meist am Euribor plus Refinanzierungssatz plus Aufschlag. In der Regel war vorgesehen, dass sämtliche Kredite in einem Zeitraum von 20 und 30 Jahren getilgt wurden. Je nachdem wie die Finanzierungsanteile gewichtet waren, hatte der „Häuselbauer“ für einen Kredit von € 300.000,00 zwischen € 1.800,00 und € 2.500,00 monatlich aufzubringen.

Die Banken und Versicherer, vor allem auch dreibuchstabile Wertpapierdienstleistungsunternehmen bedienten sich einer sehr einfachen Methode. Ein Normalverbraucher vergleicht nicht sein Einkommen während der nächsten 25 Jahre mit den Zahlungen während der nächsten 25 Jahre. Vielmehr hat der „Häuselbauer“ einen monatlichen Beurteilungshorizont. Der „Häuselbauer“ weiß, was er pro Monat verdient und möchte natürlich auch wissen, was er pro Monat zu zahlen hat.

Wiederum zurück zum angenommenen Beispiel. Die Finanzierungssumme betrug € 300.000,00. Im Zeitpunkt der Umschuldung waren beispielsweise noch € 250.000,00 offen, die monatliche Rückzahlungsraten betrug € 2.000,00. Die Restlaufzeit hätte 21 Jahre betragen.

Vor allem die „Dreibuchstabigen“ haben unterstützt von Banken und Versicherungen die Kunden nach meinem Dafürhalten beinahart in die Irre geführt, indem sie folgende Tricks anwendeten:

1. Bei der Umschuldung fielen Nebengebühren von ca. € 10.000,00 an. Anstatt € 260.000,00 (€ 250.000,00 + € 10.000,00) bei der neuen Bank aufzunehmen, wurden € 280.000,00 aufgenommen. Der Kunde erhielt daher **€ 20.000,00 auf die Hand**. Subjektiv glaubte er, schon mal ein Geschäft gemacht zu haben.
2. Die ursprüngliche Rückzahlungsraten betrug € 2.000,00. In Zukunft hatte der Kunde nur noch die Fremdwährungszinsen von CHF 336.000,00 (€ 280.000,00) zu zah-

len und den Tilgungsträger (eine Lebensversicherung) zu bedienen. Die monatlichen Rückzahlungsraten waren ab der Umschuldung nicht mehr **€ 2.000,00**, sondern nur noch **€ 1.600,00**. Ein zweites Geschäft für den Kunden, er ersparte sich ja monatlich € 400,00.

dr. h. j. vogl



3. Die Restlaufzeit (ursprünglich 21 Jahre) wurde auf 25 Jahre verlängert. Dies bemerkte der „Häuselbauer“ jedoch nicht, weil ein „Normalmensch“ in so langen Zeiträumen gar nicht plant.

Selbstverständlich war nach Intervention der „Dreibuchstabigen“ der „Häuselbauer“ begeistert. Er hatte € 20.000,00 auf der Hand und ersparte sich monatlich € 400,00.

Verschwiegen wurde, dass bei Geldanlagegeschäften ein eiserner, brutaler Grundsatz gilt. Man kann für hingegebenes Geld nie jene Zinsen erhalten, als man für ausgegebenes Geld berappen muss.

Ein weiterer Grundsatz ist, dass jede Geldtransaktion natürlich Kosten und Gebühren verschlingt.

Insbesondere bei fondsgebundenen Lebensversicherungen sind die Kosten und Gebühren enorm. Faustregel ist, dass von € 100,00 Prämie letztlich beim Fonds (Underlying) nur 80 % einlangen. Rein dieser einfache Logarithmus legt dar, dass eine fondsgebundene Lebensversicherung praktisch nie einen Gewinn für den Kunden erzielen kann. Zunächst müssen nämlich die 20 %, welche anlässlich der Anzahlung verloren gehen, aufgeholt werden. Dies ist nach meinem Dafürhalten mit einem Fonds der auf Sicherheit setzt, gar nicht möglich.

Wieder zurück zum „Häuselbauer“. Der „Häuselbauer“ freut sich zwei, drei, vier, fünf Jahre darüber, dass er sich pro Monat € 400,00 erspart. Plötzlich erwischt ihn das **Kursrisiko**. Dies ist auch logisch. Währungen, bei denen man mit niederen Zinsen Kredite aufnehmen kann, stehen immer unter einem Aufwertungsdruck. Da der Fremdwährungskredit plötzlich so hoch ist, dass die Belohnungsgrenze der Bank überschritten wird, muss der Kunde zwangskonvertieren. **Obwohl der Kunde beispielsweise fünf Jahre lang brav bezahlt hat, hat er plötzlich mehr Schulden, als er vorher hatte.**

Dies ist aber noch das kleinere Übel.

Beobachtet man die Vergangenheit, ereignen sich Börsencrashes alle 10 – 20 Jahre. Während der Finanzierungszeit erlebt der Kunde daher einen Börsencrash. Ist der Börsencrash da, entsteht für den Kunden eine teuflische Situation. Die Fremdwährung (etwa Schweizer Franken) gewinnt in Krisenzeiten immens an Wert. Der Kunde (siehe oben) hat daher plötzlich wesentlich mehr Schulden. In Folge des Börsencrashes ist der Tilgungsträger (fondesgebundene Lebensversicherung) jedoch plötzlich nur noch die Hälfte wert. Der Kunde verliert daher im Tilgungsträger immens.

Wiederum bezogen auf das obige Beispiel, hat der Kunde am Ende der Laufzeit bei der Bank nicht mehr € 280.000,00 Schulden, sondern € 350.000,00. Der Tilgungs-

träger ist nicht, wie versprochen € 400.000,00, sondern lediglich € 100.000,00 wert. Der Kunde hat daher 25 Jahre bezahlt und nach 25 Jahren Schulden von € 250.000,00, welche er, er ist ja mittlerweile bereits in Pension, nicht mehr bedienen kann.

Da die Welt eine große Buchhaltung ist, bedeutet dies nichts anderes, dass das, was der Kunde verloren hat als Pendant in den Bilanzen der Versicherungen und der Banken und „Dreibuchstabigen“ aufscheint. Das was die Kunden verloren haben, haben die Banken und Versicherungen und „Dreibuchstabigen“ gewonnen. Ein gutes Geschäft.

– Fortsetzung auf Seite 18 –

Wir kämpfen, damit Ihre Ansprüche im Schadensfall durchgesetzt werden!

- Anlageverluste
- Versicherungsstreitigkeiten
- Lebensversicherungen
- Schadenersatz bei Personenschäden
- Falschberatung durch Banken
- Fehlberatung durch Anwälte
- Überprüfung anwaltlicher Leistungen und Honorare

**WIR KÄMPFEN
FÜR SIE!**
www.schadenshilfe.com



Erste Allgemeine Schadenshilfe AG
Vorarlbergerstrasse 37, FL 9486 Schaanwald
T +423 377 1700 | F +423 377 1709
www.schadenshilfe.com

Wie kann sich der „Häuselbauer“ nunmehr wehren?

In jüngster Zeit konnten wir eine Entscheidung erwerben, in welcher der Oberste Gerichtshof ausgesprochen hat, dass es sich bei diesen alternativen Finanzierungsinstrumenten um ein **Harakiri-Produkt** handelt. Obwohl die Kundin sämtliche Risikohinweise und Aufklärungen unterschrieben hat, hat dies der Bank und der dreibuchstabigen Vermögensberatung (die Versicherung wurde nicht geklagt) nichts genutzt. Im Wesentlichen hat der OGH ausgesprochen, dass der Kunde die Wirkweise des Produktes gar nicht erkennen konnte.

In den nunmehrigen Prozessen wird von Banken, Versiche-

rungen, Finanzdienstleistern alles eingewendet, was möglich ist. Insbesondere wird auch Verjährung eingewendet. Die Verjährung beginnt jedoch erst dann, wenn der Kunde erkennen kann, wie der Kosten und Gebührenalgorithmus des Produktes funktioniert hat. In der Regel kann der Kunde dies erst dann erkennen, wenn er – etwa von einem Rechtsanwalt oder Sachverständigen – aufgeklärt wurde. Die Kunden haben daher gute Chancen, wenn sie gegen Banken und Versicherer vorgehen. Noch besser sind die Chancen dann, wenn der Kunde dazu überredet wurde, mehr als er für die Anschaffung seines Hauses braucht, aufzunehmen. In solchen Fällen sind die Folgen, wie zahlreiche Beispiele belegen, katastrophal.

Dr. Hans-Jörg Vogl, e-mail: office@vogl.or.at

Serie: Sozialversicherung

Auftraggeberhaftung in der Bauwirtschaft

Den Generalunternehmer in der Baubranche trifft seit September 2009 hinsichtlich der Sozialversicherungsabgaben eine besondere Haftung. Es ist dies eine Maßnahme des Gesetzgebers, um Beitragsausfälle wegen Schwarzarbeit zu mindern. Werden Bauleistungen an ein anderes Unternehmen weitergegeben, so sieht das Allgemeine Sozialversicherungsgesetz (ASVG) grundsätzlich eine Haftung des auftraggebenden Unternehmens für Beitragsrückstände des Subunternehmens bis zur Höhe von 20% des geleisteten Werklohnes vor. Diese Haftung tritt sofort mit Bezahlung – auch eines Teiles – des Werklohnes ein und kann geltend gemacht werden, wenn der Sozialversicherungsträger gegen das Subunternehmen erfolglos Exekution geführt hat oder dieses Unternehmen sich in Insolvenz befindet.

Wie kann der Auftraggeber dieser Haftung entgehen?

Möglichkeit 1: Einzahlung eines Haftungsbetrages

Der Auftraggeber kann 20 % des Werklohnes, den er dem Subunternehmer schuldet, einbehalten und diesen Betrag - gleichzeitig mit der Bezahlung des restlichen Werklohnes an den Subunternehmer - an den Sozialversicherungsträger überweisen.

Die Leistung des Haftungsbetrages wirkt schuldbefreiend. Ergibt sich nach Überweisung ein Guthaben am Beitragskonto des Subunternehmers, ist dieses dem Subunternehmer auf schriftlichen Antrag auszuzahlen.

Möglichkeit 2: Auftragnehmer steht auf der HFU-Liste (haftungsfreistellende Unternehmen)

Der Sozialversicherungsträger führt eine Gesamtliste der haftungsfreistellenden Unternehmen (= HFU-Liste). Diese kann unter Bekanntgabe der Dienstgebernummer unter www.sozialversicherung.at/agh abgerufen werden. Beauftragt der Auftraggeber einen Subunternehmer, der auf dieser Liste aufscheint, ist der Auftraggeber haftungsfrei.

Grundvoraussetzungen für die Aufnahme in diese Liste sind:

- Es muss seitens des Unternehmens ein Antrag gestellt werden.
- Es müssen mindestens schon drei Jahre Bauleistungen erbracht worden sein.
- Das Unternehmen muss als Dienstgeber Dienstnehmer nach dem Allgemeinen Sozialversicherungsgesetz beschäftigen.
- Das Unternehmen darf keine rückständigen Beiträge für Zeiträume bis zu dem zweitvorangegangenen Kalendermonat aufweisen.



mag. meixner

EFM EROBERT GROSSSTÄDTE

Nachdem die EFM Versicherungsmakler, mit über 50 Standorten die Nr. 1 in Österreich, lange Zeit auf die ländlichen Gebiete verteilt waren, werden in den letzten Jahren immer mehr EFM Büros in Großstädten wie Salzburg, Graz und Innsbruck eröffnet. Erst dieses Jahr konnten zwei weitere EFM Büros in der Bundeshauptstadt Wien eröffnet werden.

Das fünfte Wiener Büro

Bereits fünf Büros zählen die EFM Versicherungsmakler in der Bundeshauptstadt Wien. Nachdem erst im April ein Büro im 13. Bezirk entstand, konnte im Oktober das fünfte Büro in Wien-Favoriten eröffnet werden. Das neueste Büro befindet sich im 10. Wiener Bezirk und wird von Manfred Geppert geführt. Geppert ist bereits seit 21 Jahren in der Versicherungsbranche tätig und war bei der Wiener Städtischen und der Interunfall beschäftigt. „Mir war jedoch schnell klar, dass ich möglichst bald die Prüfung zum Versicherungsmakler ablegen wollte. Als Angestellter einer Versicherung konnte ich meine Kunden nicht wirklich gut und schon gar nicht unabhängig und objektiv beraten.“, so Geppert. 1997 machte er sich dann als Versicherungsmakler unter dem Namen „Solitär – Versicherungen aus 1. Hand“ selbständig. Seit Oktober führt er nun das EFM Büro Wien 10.

Experte im Juweliergeschäft

Mit Geppert hat die EFM bereits fünf Büros in der Bundeshauptstadt. Auch relativ neu dabei ist Dr. Peter Kleisinger, der seit April 2013 das Büro in Hietzing führt. Der promovierte Jurist war jahrelang bei AON Jauch & Hübener und kann auf elf Jahre Erfahrung als Versicherungsmakler zurückblicken. Zuvor war er jedoch sehr lange mit eigener Firma in der Schmuckbranche tätig, was er nun mit seiner Maklertätigkeit gut verbinden konnte. So liegt sein Schwerpunkt auf Versicherungslösungen für den Schmuck-, Juwelier- und Kunstsammlungsbereich. Doch auch in den

Bereichen Haftpflicht, D&O, Kidnapping, und Medical Malpractice verfügt Kleisinger über eine sehr große Expertise.

Honorarberatung als Grund für den Beitritt

Auch erst seit eineinhalb Jahren bei der EFM ist Alexander Schifter aus dem EFM Büro im 3. Wiener Bezirk. Was für einige Versicherungsmakler eine Abschreckung ist, ist die Honorarberatung, die die EFM Versicherungsmakler bereits seit 14 Jahren durchführen. Für Schifter war dies jedoch ein Mitgrund für den Beitritt: „Wir haben uns in der Honorarberatung mit dem Aktiven Versicherungscontrolling einfach wieder gefunden. Auch wir haben mit einem ähnlichen System gearbeitet und wir sind überzeugt, dass man nur so Qualität auch wirklich verkaufen kann.“

Kunden begrüßen Umstieg zu EFM

Fast zeitgleich mit Schifters Büro wurde auch das Büro in Salzburg eröffnet. Dort sind gleich vier EFM Versicherungsmakler am Werk. Auch Walter Kumaus, einer der EFM Makler in Salzburg, ist von der Honorarberatung überzeugt: „Unsere Kunden haben unseren Umstieg von einem großen Strukturvertrieb zur EFM durchwegs begrüßt und sehen insbesondere die Honorarberatung sehr positiv.“

Die Großräume aller Hauptstädte sind erschlossen

Ernst Vallant, Expansionsmanager der EFM, ist von den kürzlichen Entwicklungen begeistert: „Die Versicherungsbranche ist eine stark umkämpfte – besonders in Großstädten. Umso mehr freut es mich, dass wir unsere Kompetenz und Präsenz auch in Ballungszentren ausbauen können. Die Expansion startete ja vor bereits fast 23 Jahren in Graz, wo auch unsere Systemzentrale angesiedelt ist. Dort haben wir derzeit bereits vier Büros im Großraum Graz. Auch Eisenstadt, Wien, Linz, St. Pölten und Innsbruck sind schon mehrere Jahre besetzt. Im letzten Jahr konnten wir dann auch die ersten Büros in den Großräumen Klagenfurt und Bregenz eröffnen.“

www.efm.at/franchise

**GEMEINSAM NOCH
ERFOLGREICHER!**

EFM
VERSICHERUNGSMAKLER

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

Interesse an einer Partnerschaft?



Ernst Vallant
Expansionsmanager
ernst.vallant@efm.at
0664 160 62 69



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

Versicherungsschutz bei Verstoß gegen Rauchwarnmelderpflicht?

Der Juni des heurigen Jahres war schon ein ziemlicher kurioser Monat. Hunderte Anrufe erreichten unser in Kärnten angesiedeltes Versicherungsmaklerbüro. Die Anruflut erinnerte uns stark an das Fußball-Europameisterschaftsjahr 2008, doch diesmal ging es nicht um die Angst vor Vandalismus Schäden durch gewaltbereite Fußballfans.

Rund fünf Jahre nachdem bereits Tirol, Vorarlberg, Burgenland, Wien und die Steiermark eine verpflichtende Regelung zur Installation von Rauchwarnmeldern für Neu- bzw. umfangreiche Umbauten¹ verabschiedeten hatten, endete mit 30.06.2013 auch bei uns in Kärnten die Übergangsfrist zum obligatorischen Einbau von Rauchwarnmeldern in privaten Wohnungen.

Allerdings ging der Kärntner Landtag im Vergleich zu den vorgenannten Bundesländern einen Schritt weiter und schrieb die Ausrüstung von Rauchwarnmeldern auch für bestehende Wohnungen gesetzlich vor. Dadurch mussten rund 240.000 Kärntner Haushalte² mit hochgerechnet etwa einer Million entsprechender Geräte³ ausgestattet werden.

Das aufgrund dieser Zahlen die Telefone der Kärntner Versicherungsbranche im letzten Monat vor der so genannten „Deadline“ besonders heiß liefen, ist selbsterklärend. Doch waren es nicht nur Fragen zur Anzahl der benötigten Rauchwarnmelder, Installationsorte oder welche Geräte man empfehlen könne, sondern erschreckenderweise - man sollte meinen, den Österreichern liegt etwas mehr an Ihrem eigenen Leben - vielmehr auch Fragen inwiefern sich wohl die eigene Versicherung nach Bränden verhalten würde, wenn man gar keine oder zu wenige Rauchwarnmelder in den Räumlichkeiten montiert. Die absoluten Profis unter Ihnen werden jetzt sagen, dass die Antwort bzgl. Versicherungsschutz ja ganz klar in den zugrunde liegenden Bedingungen des jeweiligen Vertrages geregelt ist. Dennoch wollten wir als ÖVM dieses neue und noch nicht durch den Obersten Gerichtshof (OGH) behandelte Thema genauer beleuchten und haben unsere Partner aus der Versicherungswirtschaft dahingehend die nachstehende Frage (bundeslandunabhängig) gestellt und um Beantwortung durch deren Fach- bzw. Schadensabteilungen gebeten:

mag. leitner



„Werden im Zuge eines Schadenereignisses hinsichtlich nicht bzw. zu wenig oder nicht korrekt installierten Rauchwarnmeldern irgendwelche Einwände die zur Leistungseinschränkung bzw. Leistungsfreiheit führen, wie z. B. Verletzung der Sicherheitsvorschriften, Obliegenheiten, etc. von Seiten Ihrer Versicherungsgesellschaft gemacht?“

Folgende Antworten - primär auf die Sach- und nicht auf die Vermögensversicherung bezogen - haben wir erhalten (in alphabetischer Reihenfolge):

¹ <http://www.fire-angel.at/wissenswertes/rauchmelderpflicht/index.php> bzw. [http://www.rauchmelderpflicht.eu/rauchmelderpflicht/oesterreich/\(06.11.2013\)](http://www.rauchmelderpflicht.eu/rauchmelderpflicht/oesterreich/(06.11.2013))

² Quelle: Statistik Austria

³ Robert Laßnig, Vorsitzender der Landeskommission für Brandverhütung Kärnten sagt „Durchschnittlich werden vier Melder pro Wohnung benötigt“ (Quelle: Kleine Zeitung, <http://www.kleinezeitung.at/allgemein/bauen-wohnen/3099481/rauchmelder-ab-oktober-kaernten-pflicht.story> vom 23.08.2012)



**Antwort von Herrn Mag. Karl PREISINGER,
Abteilungsleiter Versicherungstechnik Schaden-Unfall:**



Die Allianz hat diese Frage wie folgt entschieden und für die Schadenbearbeitung festgelegt (Schadenvertrags-Info-Pool)

Rauchmelder-Obliegenheitsverletzung bei Nichtmontage?

In einigen Bundesländern (Burgenland, Kärnten, Steiermark, Tirol, Vorarlberg) ist in den Bauordnungen die Montage von Rauchmeldern vorgeschrieben. z. B. sind in Kärnten seit 01.10.2012 in neu errichteten Wohnungen Rauchwarnmelder landesgesetzlich vorgeschrieben; ab 30.06.2013 müssen auch in bereits bestehenden Wohnungen Rauchmelder nachgerüstet werden. Vorgesehen ist die Montage in Aufenthaltsräumen und auf den Fluchtwegen aus diesen Räumen. In der Küche, Abstellräumen etc. müssen die Rauchmelder nicht montiert werden. Zweck der Regelung ist in erster Linie der Personenschutz (siehe Prot. des Sachschadenausschusses vom 01.10.2012).

Wenn sich im Schadenfall herausstellt, dass trotz der behördlichen Vorschriften kein Rauchwarnmelder vorhanden war, wurde streng genommen gegen gesetzliche Sicherheitsvorschriften verstoßen (ABS Art 3). Das kann zur Leistungsfreiheit des Versicherers führen (Obliegenheitsverletzung, Kausalitätsgegenbeweis liegt beim VN).

Allianz-Linie:

Bis auf Weiteres wird von uns der Einwand einer Obliegenheitsverletzung nicht erhoben, wenn sich

- ein Brand ereignet hat und
- kein Rauchwarnmelder installiert war.

**Antwort von Herrn Ronald SCHÖBEL,
Koordinator Vertragsverwaltung / Massengeschäft NKS:**



Diese Bauvorschrift hat - auch in Abstimmung mit der Leistungsabteilung - keine Auswirkung auf die Versicherung.

Es ist zwar richtig dass alle behördlichen Auflagen erfüllt sein müssen (laut ABS) - aber Rauchmelder haben für die Versicherung

keine Relevanz da sie ja den Schaden nicht verhindern - sondern erst anschlagen wenn es schon brennt (raucht).

Sie sind nur für den Schutz von Leben gedacht.

**Antwort von Herrn Prok. Anton SIMMLINGER,
Leiter Sach Privat:**



Da die Rauchwarnmelderpflicht vorrangig den Personenschutz betrifft, wenden wir bei Fehlen dieser Geräte bzw. bei falscher Anwendung aus diesem Titel keine Obliegenheitsverletzung ein.

– Fortsetzung auf Seite 22 –

**Antwort von Herrn Bernhard LEX,
Leiter Sachversicherung:**



Mittlerweile gibt es in einigen Bundesländern behördliche Vorgaben hinsichtlich der Installation von Brand- oder Rauchmeldern in Eigenheimen und Wohngebäuden. Diese Sicherheitsvorschriften zielen von behördlicher Seite auf den Personenschutz ab.

Da aller Wahrscheinlichkeit nach nur in sehr wenigen Fällen das Fehlen eines Brand- oder Rauchmelders kausal zu Schadenhöhe

sein wird, verzichtet die Generali Versicherung AG in diesen Fällen auf den Einwand einer Verletzung der Sicherheitsvorschriften.

Dies gilt jedoch nicht, soweit in Verträgen explizit das Vorhandensein eines Brand- oder Rauchmelders vereinbart wurde.

**Antwort von Herrn Akad. Vkm. Mag. Robert SELJAK,
Leiter Leistungsabteilung:**



Zu Ihrer Anfrage teilen wir Ihnen mit, dass eine konkrete Ja/Nein Antwort nicht möglich ist, da es auf eine individuelle Fallbeurteilung in jedem Einzelfall ankommen wird.

Betrachtet man die Rauchwarnmelderpflicht im Kärntner Landesgesetz, so ist aufgrund der begleitenden Materien (Ausschussberichte) davon auszugehen, dass Sachwerte vom Schutzzweck der Norm nicht umfasst sind. Daher dürfte im Bereich der Sachversicherung ein Ausschlussstatbestand eher nicht durchsetzbar sein. Anders wird allenfalls die Deckungsverpflichtung im Bereich der Vermögensversicherungen (Haftpflichtversicherung) zu beurteilen sein, dies vor allem

in Hinblick auf Vermieter und Hausverwaltungen.

Da es sich bei der Umsetzung allerdings um Landesgesetze handelt, kann die Beurteilung je nach gesetzlicher Umsetzung von Bundesland zu Bundesland abweichen.

Aus unserer Sicht ist völlig unabhängig von der Frage des Versicherungsschutzes festzuhalten, dass Rauchwarnmelder (und das haben nun doch schon einige Beispiele gezeigt) einen kostengünstigen, wirksamen Schutz des Lebens darstellen.

**Antwort von Herrn Mag. Michael DICK,
Landesdirektor Kärnten und Osttirol:**



Betreffend Ihrer Frage sind insbesondere die Allgemeinen Bedingungen für die Sachversicherung (ABS 2004) heranzuziehen:

Artikel 3 ABS 2004 (Sicherheitsvorschriften):

- (1) Verletzt der Versicherungsnehmer gesetzliche, behördliche oder vereinbarte Sicherheitsvorschriften oder duldet er ihre Verletzung, kann der Versicherer innerhalb eines Monats, nachdem er von der Verletzung Kenntnis erlangt hat, die Versicherung mit einmonatiger Frist kündigen. Das Kündigungsrecht erlischt, wenn der Zustand wiederhergestellt ist, der vor der Verletzung bestanden hat.
- (2) Der Versicherer ist von der Verpflichtung zur Leistung frei, wenn der Schadenfall nach der Verletzung eintritt und die Verletzung auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit des Versicherungsnehmers beruht. Die Verpflichtung zur Leistung bleibt bestehen, wenn die

Verletzung keinen Einfluss auf den Eintritt des Schadenfalles oder soweit sie keinen Einfluss auf den Umfang der Entschädigung gehabt hat, oder wenn zur Zeit des Schadenfalles trotz Ablaufs der Frist die Kündigung nicht erfolgt war.

(3) Im übrigen gilt § 6 Vers VG. Ist mit der Verletzung einer Sicherheitsvorschrift eine Gefahrerhöhung verbunden, finden die Bestimmungen über die Gefahrerhöhung Anwendung.

Daraus folgt, dass in jedem Einzelfall das Vorliegen von Ausschlussgründen (z.B. Vorsatz, grobe Fahrlässigkeit sowie die Kausalität hinsichtlich des Schadens) geprüft werden muss. Darauf kann auch nicht verzichtet werden.

Antwort von Alfred KRIDL, Teamleiter Versicherungstechnik für Sach-, Haftpflicht-, Unfall- u. Rechtsschutzversicherung:



Zum Thema Rauchwarnmelder in Kärnten darf ich nach Rücksprache mit unserer Schadenabteilung wie folgt Stellung nehmen und Sie bitten diese Stellungnahme an die ÖVM weiterzuleiten:

Die gesetzliche Bestimmung bzgl. Rauchwarnmelder in Kärnten ist aus unserer Sicht grundsätzlich eine Schutzmaßnahme für Personenschäden. Als Risikominderung bzgl. Feuer- und Haushaltsschäden sehen wir die Maßnahme nur als sehr gering an. Daher Schreiben wir diese Geräte auch bei Eigenheim- und Haushaltsverträgen nicht vor.

Es gibt also keine bedingungsgemäße Vorschrift, aus deren Nichteinhaltung eine Leistungseinschränkung bzw. Leistungsfreiheit entstehen kann.

Allerdings ist ja in jedem Schadenfall der kausale Zusammenhang zwischen der Schadenursache bzw. der Schadenhöhe und der Verletzung einer gesetzlichen oder baubehördlichen Vorschrift zu prüfen. Daraus kann natürlich im Einzelfall ein Einwand entstehen.

Solange diese Vorschriften aber nicht im ganzen Bundesgebiet gleichwertig angewendet werden, wird es auch rechtlich schwer sein, hier Urteile zur Leistungseinschränkung bzw. Leistungsfreiheit wegen nicht bzw. zu wenig oder nicht korrekt installierten Rauchwarnmelder zu erwirken.

Weiters würden Einwände wegen nicht bzw. zu wenig oder nicht korrekt installierten Rauchwarnmelder bestenfalls als grob fahrlässige Verletzung von Vorschriften eingestuft und wären dann jedenfalls im Rahmen einer entsprechender Deckungserweiterung versichert.

Fazit: Konsequenzen im Schadenfall wegen nicht bzw. zu wenig oder nicht korrekt installierten Rauchwarnmelder werden im Standardgeschäft seitens der Helvetia zu aktuellen Zeitpunkt als unwahrscheinlich eingestuft.

Antwort von Herrn Akad.Vkfm. Harald REITER, Leitung Produktmanagement/Versicherungstechnik:



Vorweg wird klargestellt, dass nachstehende unentgeltliche Auskunft nur das Verhältnis zwischen KLV und ihren Versicherungsnehmern betrifft und aus dieser - über den unten ausdrücklich angeführten Verzicht hinaus - keine Rechtsfolgen abgeleitet werden können.

Gemäß § 14 Abs 9 der Kärntner Bauvorschriften muss in Wohnungen, unabhängig vom Zeitpunkt ihrer Errichtung, in Aufenthaltsräumen - ausgenommen in Küchen - sowie in Gängen, über die Fluchtwege von Aufenthaltsräumen führen, jeweils mindestens ein Rauchwarnmelder angeordnet werden. Die Rauchwarnmelder müssen so eingebaut werden, dass Brandrauch frühzeitig erkannt und gemeldet wird.

Schutzzweck dieser Vorschrift ist in erster Linie die Verhinderung von Personenschäden. Bei der Feuerversicherung handelt es sich um eine reine Sachversicherung, die auf den Schutz von Sachwerten abzielt. Aus diesem Grund wird die KLV anlässlich eines Feuerschadens aus der Sparte der Feuerversicherung keine negativen

Rechtsfolgen aus der Verletzung des § 14 Abs

9 der Kärntner Bauvorschriften gegenüber dem Versicherungsnehmer der KLV ableiten und verzichtet auf den Einwand einer Obliegenheitsverletzung. Unberührt bleibt natürlich der Einwand der Verletzung sonstiger Sicherheitsvorschriften (allenfalls auch in Verbindung mit der Verletzung des § 14 Abs 9 der Kärntner Bauvorschriften) sowie der Einwand der groben Fahrlässigkeit mit sämtlichen Rechtsfolgen bis hin zur Leistungsfreiheit.

Aus Vorsichtsgründen wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass es sich bei obiger Stellungnahme um eine für Dritte (außerhalb der Versicherungsverhältnisse mit der KLV) nicht verbindliche Interpretation der KLV handelt. Es ist außerdem jeder Versicherungskunde darauf hinzuweisen, dass die Verletzung oben genannter Bestimmung erhebliche, existenzbedrohend strafrechtliche / verwaltungsstrafrechtliche und/oder zivilrechtliche Folgen sowie versicherungsrechtliche Folgen in anderen Versicherungssparten nach sich ziehen kann.

– Fortsetzung auf Seite 24 –

**Antwort von Herrn Wolfgang TURETSCHKE,
Verkaufsdirektor:**



Da es sich um eine gesetzlich vorgeschriebene Maßnahme handelt und diese vom Versicherungsnehmer nicht erfüllt wurde, ist der Artikel 3 der ABS anzuwenden.

Jeder Schaden ist einzeln zu betrachten, die Definition Vorsatz oder grob Fahrlässig (Rauchmelder selbst falsch montiert, Batterie nicht gewartet, usw.) wird von Fall zu Fall geprüft.

**Antwort von Herrn Wolfgang LAIMER,
Leiter Vertragsverwaltung/Leistungsabrechnung Sach:**



Bei nicht bzw. zu wenig oder nicht korrekt installierten Rauchwarnmeldern ist – falls gesetzlich vorgeschrieben - von einer Verletzung dieser Behördenvorschriften auszugehen. Dies wiederum hat in der Regel auch eine Obliegenheitsverletzung zur Folge. Selbstverständ-

lich ist jedoch in jedem Einzelfall zu prüfen, ob und in wie weit diese Verletzung der Behördenvorschriften bzw. der Obliegenheiten Auswirkung auf Höhe und Eintrittswahrscheinlichkeit des Schadens hatte.

**Antwort von Herrn HBV Mag. Gerhard GRAF,
Elementarschadenleiters:**



Für den Schadenfall kann keine allgemein gültige Aussage getroffen werden, es wird immer auf den Einzelfall ankommen.

Wenn bei bestehender Rauchwarnmelderpflicht, ein Schaden deshalb eintritt oder vergrößert wurde, weil eben kein Rauchmelder vorhanden war, kann es gewisse Probleme im Schadenfall geben. Siehe u. a. dazu auch AS O8, Art 3:

„Sicherheitsvorschriften

1. Verletzt der Versicherungsnehmer gesetzliche, behördliche oder vereinbarte Sicherheitsvorschriften oder duldet er ihre Verletzung, kann der Versicherer innerhalb eines Monats, nachdem er von der Verletzung Kenntnis erlangt hat, die Versicherung mit einmonatiger Frist kündigen. Das Kündigungsrecht erlischt, wenn der Zustand

wiederhergestellt ist, der vor der Verletzung bestanden hat.

2. Der Versicherer ist von der Verpflichtung zur Leistung frei, wenn der Schadenfall nach der Verletzung eintritt und die Verletzung auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit des Versicherungsnehmers beruht. Die Verpflichtung zur Leistung bleibt bestehen, wenn die Verletzung keinen Einfluss auf den Eintritt des Schadenfalles oder soweit sie keinen Einfluss auf den Umfang der Entschädigung gehabt hat, oder wenn zur Zeit des Schadenfalles trotz Ablaufs der Frist die Kündigung nicht erfolgt war.

3. Im übrigen gilt § 6 VersVG. Ist mit der Verletzung einer Sicherheitsvorschrift eine Gefahrerhöhung verbunden, finden die Bestimmungen über die Gefahrerhöhung Anwendung.“

**Antwort von Frau Elfriede WAGNER,
Group Marketing & Communication:**



Wir empfehlen unseren Kunden der neuen Verordnung über den verpflichtenden Einbau von Rauchwarnmeldern in Wohnungen/ Wohnräumen nachzukommen.

Rauchmelder können rechtzeitig auf einen Brand aufmerksam machen und tragen dadurch wesentlich zum Personenschutz bei - in vielen Fällen kann auch Sachschaden vermindert werden.

Ein Nicht-Einbau kann diverse juristische Folgen haben (zum

Beispiel eine Verwaltungsstrafe wegen Missachtung der Bauordnung etc), aber auf die

Leistungspflicht der Versicherung hat das aus unserer Sicht wenig Auswirkung. Auch bei Nicht-Einbau des Rauchmelders sind wir in der Sachversicherung zur Leistung verpflichtet, wenn der Nicht-Einbau keinen Einfluss auf den Eintritt des Versicherungsfalles oder auf den Umfang der Entschädigung gehabt hat.

**Antwort von Frau Mag. Brigitte FÜRNKRANZ,
Leitung Schadenservice Privatgeschäft:**



Jeder einzelne Schadenfall wird bei der VAV Versicherungs-Aktiengesellschaft genau geprüft. Dabei werden neben den bezughabenden Bedingungen auch anzuwendende Gesetze, Behördenauflagen und allfällige Obliegenheitsverletzungen des Versicherungsnehmers beachtet. Im Falle einer Obliegenheitsverletzung wird speziell darauf geachtet, ob diese Einfluss auf den Eintritt des Versicherungsfalles gehabt hat.

Daher ist jeder Einzelfall gesondert zu prüfen. Sofern anhand der vorliegenden Unterlagen bei der Bearbeitung eine Obliegenheitsverletzung erkannt wird, ist diese in der weiteren Bearbeitung des Schadenfalls jedenfalls zu berücksichtigen.

Daher können wir zu Ihrer Anfrage keine generelle Aussage tätigen, da eine Einzelfallbetrachtung erforderlich ist.

**Antwort von Frau Marion RIBARITS,
Presse und Öffentlichkeitsarbeit:**



Die Änderung der Kärntner Bauordnung schreibt bereits seit 1. Oktober 2012 für alle neuen Haushalte den sofortigen Einbau von Rauchmeldern vor, mit 30.6.2013 ist auch die für bestehende Häuser und Wohnungen geltende Übergangsfrist zu Ende gegangen. Nach diesen gesetzlichen Bestimmungen muss in jedem Aufenthaltsraum (Wohnraum) und Fluchtweg (Flur) ein Rauchmelder an der Decke angebracht werden. Ausgenommen sind Küchen (hier würden zu oft Fehlalarme entstehen), Abstellräume und Sanitär-räume.

In Wohnküchen (kombinierte, offene Küche mit Wohnzimmer) ist ein Rauchmelder zu montieren und zwar im Wohnbereich, möglichst weit entfernt vom Kochbereich. Das primäre Ziel des Landesgesetzgebers war bei Einführung dieser Regelung sicherlich der Personenschutz, um die Haupttodesursache Rauchgasvergiftung bei Wohnungsbränden in den Griff zu bekommen.

Aus versicherungstechnischer Sicht gilt - speziell in Kärnten, aber natürlich auch bei anderen vorhandenen (landes)gesetzlichen Regelungen - folgendes:

Gemäß Artikel 3 der auch für Eigenheim- und Haushaltsversiche-

rung gültigen „Allgemeinen Bedingungen für die Sachversicherung (ABS)“ kann der Versicherer gemäß Absatz 2 sinngemäß bei Unterlassung des Einbaus von Rauchmeldern die Leistungserbringung im Schadenfall ganz oder teilweise ablehnen, wenn der vorsätzliche oder grob fahrlässige Nicht-Einbau kausal für den Eintritt des Versicherungsfalles war oder Auswirkungen auf den Umfang der Entschädigung gehabt hat.

Im Regelfall werden seitens des Versicherungsnehmers weder Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit betreffend Nicht-Einbau vorliegen noch das Fehlen von Rauchmeldern eine Auswirkung auf den Eintritt eines Versicherungsfalles oder den Umfang der Entschädigung haben. Wir empfehlen unseren gemeinsamen Kunden aber schon zum Schutz der eigenen Person und Familie dringend die Umsetzung der gesetzlichen Vorschriften und verweisen bezüglich der Einbau- bzw. der Kaufkriterien auf die ausführlichen Darstellungen des Landesfeuerwehrverbandes Kärnten auf seiner Homepage, siehe <http://www.feuerwehr-ktn.at/cms/index.php?id=145>. Rauchmelder sind in allen Baumärkten, im Elektrofachhandel und natürlich im Internetvertrieb erhältlich.

**Antwort von Herrn Klaus KRETZ,
Leiter Makler- und Agenturvertrieb:**



In Bezugnahme auf Ihr Mail bezüglich Klarstellung „Rauchwarnmelder“ dürfen wir Ihnen mitteilen, dass eine fehlende Installation der seit 2013 vorgeschriebenen Brandmelder keine Verletzung der Obliegenheit im Sinne der ABE Art. 21 darstellt.

**Antwort von Frau Mag. Susanne KOBIERSKI,
Leitung Leistung Sachversicherung:**



Untenstehend ein Mail zu diesem Thema, die genannten Übergangsfristen sind quasi abgelaufen.

Wir haben daher die Möglichkeit bei Nicht Vorhandensein der gesetzlich vorgeschriebenen Rauchmelder einen Einwand wegen Obliegenheitsverletzung, grober Fahrlässigkeit und Gefahrerhöhung zu erheben.

Inwieweit dieser Einwand erfolgt hängt vom jeweiligen Schadenfall ab.

Sehr geehrte Kollegin, sehr geehrter Kollege,

sicherlich haben Sie bereits aus den Medien erfahren, dass es in Ihrem Bundesland zu einer Änderung der Bauverordnung gekommen ist, die auch eine unmittelbare Auswirkung auf den Bereich der Eigenheim- und Haushaltsversicherung hat.

Laut Art. I § 14 Abs. 9 der Kärntner Bauverordnung (K-BV) muss in Wohnungen, unabhängig vom Zeitpunkt Ihrer Errichtung, in Aufenthaltsräumen - ausgenommen in Küchen - sowie in Gängen, über die Fluchtwege von Aufenthaltsräumen führen, jeweils mindestens ein Rauchmelder angeordnet werden. Die Rauchmelder müssen so eingebaut werden, dass Brandgeruch frühzeitig erkannt und gemeldet wird.

Dieses Gesetz trat mit 01.10.2012 formell in Kraft.

Gemäß Art. IV Abs. 8 wurde für zum Zeitpunkt 01.10.2012 bereits bestehende Wohnungen eine Übergangsfrist bis spätestens 30.06.2013 vorgesehen, während für Neubauten keinerlei Übergangsbestimmungen vorgesehen wurden.

Um uns als verlässlicher Partner unseren Kunden gegenüber darzustellen und die gegenwärtig vorherrschende Unsicherheit nicht zu ihrem Nachteil auszunutzen, werden nachstehende interne kulante Übergangsfristen vorgesehen:

*Für zum Zeitpunkt 01.10.2012 bereits bestehende Wohnungen wird die Übergangsfrist bis 30.10.2013 erstreckt
Für Neubauten (Fertigstellung nach Inkrafttreten des Gesetzes) wird eine Übergangsfrist bis 28.02.2013 bestimmt.*

Innerhalb dieser Übergangsfristen werden wir aus dem Titel der Nichtbeachtung der neuen einschlägigen Bestimmung (d.h. Nichtvorhandensein oder unsachgemäße Anordnung von Rauchmeldern) unsererseits keinen Einwand einer Obliegenheitsverletzung, groben Fahrlässigkeit und Gefahrerhöhung erheben, wiewohl es sich um eine Sicherheitsvorschrift im Sinne des Art.3 der ABS 2002 handelt.

Bitte beachten Sie jedoch, dass einerseits unsere internen Übergangsbestimmungen den Behörden gegenüber nicht eingewendet werden können und andererseits gegenständliche „Bauvorschrift“ der Risikominimierung dient und demzufolge von uns als Versicherer ausdrücklich begrüßt werden muss.

Davon abgesehen kann selbst die beste Versicherungslösung für ein Eigenheim keinen Schutz für Leib und Leben bieten und immateriellen Schaden auffangen, sodass der rasche Einbau der Rauchmelder in erster Linie im Interesse unserer Kunden/Innen und in erst in zweiter Linie im Interesse des Versicherers ist.

Wir hoffen mit der oben beschriebenen Lösung einen gangbaren Kompromiss gefunden zu haben und stehen für Rückfragen gerne zur Verfügung!

– Fortsetzung nächste Seite –

Betrachtet man nun die Antworten der diversen Versicherungsgesellschaften, so lässt sich festhalten, dass ähnlich der Tatsache, dass unsere neun Bundesländer differenzierte Zugänge zum Lebensretter „Rauchwarnmelder“ haben, auch die österreichische Versicherungswirtschaft derzeit deutlich unterschiedlich an dieses Thema heran geht.

Weiters können diese Ausführungen wohl teilweise auch nur als Momentaufnahme angesehen werden, da wie so oft in unserer Branche erst zukünftige Entscheidungen des Obersten Gerichtshof die entsprechende Transparenz schaffen.

Unabhängig davon sollte uns allen jedoch klar sein, dass wir als Vertrauenspersonen in Versicherungsangelegenheiten jedem unserer Kunden nur raten können, Rauchwarnmelder in seinen

eigenen vier Wänden zu installieren. Denn abgesehen vom nicht allzu großen Aufwand und dem unnötigen Risiko etwaiger rechtlicher Konsequenzen, ist jedes durch die Montage von Rauchwarnmelder gerettete Leben einfach unbezahlbar!

Danksagung

Im Namen des ÖVM möchte ich mich recht herzlich bei den teilnehmenden Versicherern bedanken, dass Sie sich die Zeit genommen und die Mühe gemacht haben, auf unsere Frage einzugehen!

Mag. Thomas Leitner
ÖVM Vorstand

Das Profi-Paket für Landwirte.

Mit 3 Jahren Prämien-garantie*

Individueller Versicherungsschutz.

Mit dem Profi-Paket für Landwirte sichern Sie sich flexibel gegen eine Vielzahl von Gefahren ab. Dabei können Sie Ihre Versicherung ganz individuell nach dem Baukastenprinzip erweitern, damit Sie auch wirklich rundum gut versichert sind. **Dazu hat man Freunde.**

*für Neuabschlüsse

www.wuestenrot.at

wüstenrot

Wir bedanken uns bei unseren VertriebspartnerInnen für die gute Zusammenarbeit in diesem Jahr und wünschen frohe und besinnliche Weihnachten sowie alles Gute für 2014!

onau
BROKER LINE

Klauseln für die Allgemeine Haftpflichtversicherung – Teil 3

ing. a. punzl



ÖVM-HP-A13 Mietsachschäden, eingeschränkte Deckung

Abweichend von Art. 7, Pkt. 10 AHVB bezieht sich der Versicherungsschutz auch auf Schadenersatzverpflichtungen wegen Schäden an den für betriebliche oder berufliche Zwecke (auch Dienstreisen) gemieteten, geleasten oder gepachteten Gebäuden oder Räumlichkeiten samt Zubehör durch Feuer, Explosion, Leitungswasser oder durch einen Regress eines Versicherers.

ÖVM-HP-A14 Mietsachschäden, offene Deckung

Abweichend von Art. 7, Pkt. 10 AHVB bezieht sich der Versicherungsschutz auch auf Schadenersatzverpflichtungen wegen Schäden an den für betriebliche oder berufliche Zwecke (auch Dienstreisen) gemieteten, geleasten oder gepachteten Gebäuden oder Räumlichkeiten samt Zubehör.

Im Ausschlussstatbestand der Verwahrung finden Sie auch den Ausschluss von geliehenen, gemieteten, geleasten oder gepachteten Risiken.

Selbstverständlich sollten Sie diese Ausschlüsse generell aufheben, dazu sind die Versicherer aber eher nicht bereit.

In jedem Fall sollten Sie aber diesen Ausschluss für gemietete, geleaste oder gepachtete Gebäude aufheben. Entweder nur in Form einer Regressdeckung für einen bestehenden Sachversicherer bzw. für die Gefahren Feuer und Leitungswasser oder Sie weiten es auf sämtliche Schäden aus.

Das Bestehen einer Gebäudeversicherung, die von Ihrem Klienten in Form der Betriebskosten mitfinanziert wird, schützt nicht vor einem Regress. Denn der Regress ist nur gegen den privaten Mieter, nicht aber gegen den gewerblichen Mieter und Untermieter ausgeschlossen.

Alternativ dazu könnten Sie in der Sachversicherung einen Regressverzicht vereinbaren oder den Mieter, Pächter oder Leasingnehmer als Mitversicherten im Sachversicherungsvertrag aufnehmen.

ÖVM-HP-A22 Bewusstes Zuwiderhandeln gegen Vorschriften

Abweichend von Abschnitt A, Ziff. 3, EHVB ist der Versicherer von der Verpflichtung zur Leistung frei, wenn der Versicherungsfall krass grob fahrlässig herbeigeführt wurde und bewusst – insbesondere in Hinblick auf die Wahl einer Kosten- oder zeitsparenden Arbeitsweise – den für den versicherten Betrieb oder Beruf geltenden Gesetzen, Verordnungen oder behördlichen Vorschriften zuwidergehandelt wurde, und zwar durch einen Versicherungsnehmer oder dessen gesetzlichen Vertreter oder dessen leitenden Angestellten im Sinne des Arbeitsverfassungsgesetzes bzw. über Veranlassung oder mit Einverständnis einer dieser Personen.

Im betrieblichen Bereich und hier zählen alle dazu, die nicht Verbraucher im Sinne des KSchG. sind, z.B. auch Landwirte, geht die Deckung nur bis zur leichten Fahrlässigkeit, wenn Ihr Klient gleichzeitig bewusst – insbesondere in Hinblick auf die Wahl einer Kosten- oder zeitsparenden Arbeitsweise – den für den versicherten Betrieb oder Beruf geltenden Gesetzen, Verordnungen oder behördlichen Vorschriften zuwidergehandelt hat.

Bewusst kann man aber nur gegen etwas verstoßen, wenn man die übertretene Norm auch kennt! Umgekehrt muss man den genauen Wortlaut nicht kennen, wenn man weiß, dass man gegen eine solche verstößt.

Durch diese Klausel endet die Deckung erst bei einem



krass grobfahrlässigen Verhalten Ihres Klienten und da es sich um einen subjektiven Risikoausschluss handelt, liegt die Beweislast beim Versicherer.

ÖVM-HP-B08 Vertragshaftung, offene Deckung

Der Versicherungsschutz bezieht sich in teilweiser Abänderung von Art. 1, Pkt. 2.1 sowie abweichend von Art. 7, Pkt. 1.2 AHVB nach Maßgabe des Deckungsumfanges dieses Versicherungsvertrages auch auf jene vom Versicherungsnehmer übernommene vertragliche Haftung, die im redlichen Geschäftsverkehr unter Berücksichtigung der Branche üblich ist.

Verursachungsunabhängige Haftungen, Garantiezusagen sowie Ansprüche wegen Vertragsstrafen jeglicher Art sind ausgeschlossen.

Art. 2, Pkt. 1 AHVB findet keine Anwendung.

Die Versicherungssumme beträgt im Rahmen der Pauschalversicherungssumme
€

ÖVM-HP-B09 Vertragshaftung, normiert

Der Versicherungsschutz bezieht sich in teilweiser Abänderung von Art. 1, Pkt. 2.1 sowie abweichend von Art. 7, Pkt. 1.2 AHVB nach Maßgabe des Deckungsumfanges dieses Versicherungsvertrages auch auf die vom Versicherungsnehmer übernommene vertragliche Haftung in genormten Verträgen der öffentlichen Hand, wie Bund, Länder, Gemeinden, Körperschaften öffentlichen Rechts, Sozialversicherungsträger, ÖBB, Post, etc.

Verursachungsunabhängige Haftungen, Garantiezusagen sowie Ansprüche wegen Vertragsstrafen jeglicher Art sind ausgeschlossen.

Art. 2, Pkt. 1. AHVB findet keine Anwendung.

Die Deckungserweiterung findet auch dann Anwendung, wenn diese genormte vertragliche Haftung auch in anderen Verträgen (also auch außerhalb der öffentlichen Hand) teilweise oder ganz getroffen wird.

Die Standardklausel bezieht sich stets nur auf standardisierte Haftungsvereinbarungen in normierten Verträgen der öffentlichen Hand, wie Bund, Länder, Gemeinden, Körperschaften öffentlichen Rechts, Sozialversicherungsträger, ÖBB, Post, etc. In dieser Klausel wird erweitert auf die in der jeweiligen Branche üblichen Haftungsvereinbarungen. Nochmals möchte ich aber darauf hinweisen,

dass diese Klauseln keinesfalls verursachungsunabhängige Haftungen, Garantiezusagen sowie Ansprüche wegen Vertragsstrafen jeglicher Art inkludiert!

ÖVM-HP-CA04 Schadenteilung nach Auftragswert

Erfolgt aufgrund gesetzlicher, behördlicher oder vertraglicher Vorschriften eine Schadenaufteilung ohne Verschulden nach Auftragswerten, so ist der Versicherer für den, den Versicherungsnehmern treffenden Anteil zur Leistung verpflichtet.

Die Versicherungssumme beträgt im Rahmen der Pauschalversicherungssumme

€

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

€

Im Baugewerbe ist es üblich, dass Bauschäden, die keinem Verursacher zuzuordnen sind, auf alle am Bau beteiligten Gewerke aufgeteilt wird und zwar aliquot zum jeweiligen Auftragswert.

Die vorstehende Klausel ÖVM-HP-B08 reicht hier nicht aus, da es sich hier auch um eine verschuldensunabhängige Haftung handelt!

Ing. Alexander Punzl, ÖVM Präsident

www.oevm.at

Für Sie!
Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

Privat Risikoanalyse (Stand 2008)

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

Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at





Serie: Rechtsschutz

Versicherungsschutz im schier aussichtslosen Kampf gegen Krankenhäuser und Supermarktketten.

Medien berichteten zuletzt häufig von überlasteten Ärzten, zu langen Dienstzeiten in Spitälern und über zum Teil daraus resultierenden Fehldiagnosen. Ein Arzt erkennt im hektischen Alltag einer Notfallambulanz die Schwere der Verletzung nicht oder diagnostiziert falsch. Für den Patienten ist das oft der Beginn eines langen Leidensweges – nicht nur aus medizinischer sondern auch aus wirtschaftlicher Sicht. Rasch kann aus einer vermeintlichen Fehldiagnose ein langwieriger Rechtsstreit entstehen, den man als Privatperson ohne Unterstützung oder finanzieller Absicherung gegen finanzstarke Unternehmen kaum gewinnen kann.

Rechtsschutz als Hilfe im Duell „David gegen Goliath“

Eisplatten, rutschige Gehwege oder ungeräumte Parkplätze sind in den Wintermonaten eine der Hauptgefahrenquellen für Fußgänger. Ein Sturz ist gerade zu dieser Jahreszeit rasch passiert und eine schwere Verletzung oftmals die Folge. Derartige Stürze enden zumeist im Krankenhaus, wo überlastete Ärzte versuchen, die richtige Diagnose zu stellen. Wie den Medien zu entnehmen war, kam es in letzter Zeit öfters vor, dass Patienten nach der ambulanten Erstversorgung in häusliche Pflege entlassen wurden – eventuell mit schmerzstillenden Medikamenten und dem Hinweis auf Schonung. Die tatsächliche Schwere der Verletzung blieb jedoch unerkannt. Des Öfteren verschlimmern sich die Beschwerden innerhalb der folgenden Tage und ein neuerlicher Arztbesuch ist notwendig. Erst jetzt, nach genauerer Untersuchung, wird der tatsächliche Verletzungsgrad erkannt. Angesichts der anfänglichen Fehldiagnose sowie einer zwischenzeitlichen Fehlbehandlung sind Folgeschäden mitunter nicht ausgeschlossen.

In solchen Fällen hat der Geschädigte mehrfachen Anspruch auf Schadenersatz. Zum einen können Forderungen gegenüber dem Grundstückseigentümer aufgrund des ungeräumten Parkplatzes geltend gemacht werden, zum anderen steht dem Geschädigten Schadenersatz seitens des Krankenhauses zu.

Aus der Praxis

Franz M. war nach einem Einkauf auf dem Weg zurück zu seinem Fahrzeug, als er auf einer Eisplatte am Parkplatz des Supermarktes ausrutschte, stürzte und sich dabei verletzte. Zu diesem Zeitpunkt war es ihm noch möglich,

selbständig die Unfallabteilung eines Krankenhauses aufzusuchen. Bei der ambulanten Erstversorgung wurde eine leichte Kopfverletzung diagnostiziert, weshalb die Ärzte keine größeren Bedenken hatten und Herrn M. in häusliche Pflege entließen.

Am nächsten Tag verschlechterte sich allerdings der Allgemeinzustand von Herrn M. deutlich, die Kopfschmerzen wurden stärker und zusätzlich traten starker Schwindel und Übelkeit auf. Der herbeigerufene Notarzt brachte M. in ein Krankenhaus, wo nach gründlicher Untersuchung ein Schädelbruch mit massiven Gehirnblutungen diagnostiziert wurde. Kurze Zeit später fiel Herr M. ins Koma und wurde auf die Neurochirurgie verlegt. Der Zustand war lebensbedrohend.

Die Ehegattin von Herrn M. versuchte währenddessen eine Haftungserklärung des Supermarktes zu erlangen, was jedoch einem Spießrutenlauf glich: Zunächst fühlte sich seitens des Supermarktes niemand zuständig, später wurde das Unfallgeschehen in Abrede gestellt und auf ein Drittunternehmen verwiesen, welches für die Instandhaltung des Parkplatzes verantwortlich sein soll.

Freunde des Ehepaares M. wiesen sie außerdem darauf hin, dass eventuell ein ärztlicher Behandlungsfehler vorliegen könnte, da bei der Erstuntersuchung die Schwere der Kopfverletzung nicht erkannt wurde.

Frau M. wandte sich in weiterer Folge an ihren Rechtsschutzversicherer, der unverzüglich die Komplexität des Falles erkannte und Familie M. einen erfahrenen Rechtsanwalt empfahl. Rasch war klar, dass in diesem Fall auf zwei Fronten Verhandlungen zu führen sein werden. Einerseits gegen den Supermarkt, andererseits sind Forderungen gegenüber dem Krankenhaus bzw. den in der Notfallambulanz behandelnden Arzt geltend zu machen.

Außergerichtliche Verhandlungen blieben in beiden Fällen ergebnislos. Der Supermarkt gab an, dass der Parkplatz sehr wohl vom Schnee befreit war, zusätzlich gestreut wurde und der Sturz nur aufgrund besonderer Unvorsichtigkeit seitens Herrn M. zustande kam. Ähnlich verhielt es sich bei dem Versuch, mit dem Krankenhaus eine außergerichtliche Einigung zu erzielen. Seitens des Krankenhauses kam man zu der Erkenntnis, dass die anfängliche Fehldiagnose zu keiner kausalen Verschlechterung des Gesundheitszustandes führte.

Der Zustand von Herrn M. besserte sich in dieser Phase kaum, der Arbeitsplatz ging verloren und die Existenz der gesamten Familie (zwei Kinder) stand auf dem Spiel.

Langwierige und kostenintensive Gerichtsverfahren waren somit unumgänglich. Dank einer entsprechenden Zusatzklausel im Rechtsschutzvertrag von Familie M. konnten die Kosten für ein vorprozessuales medizinisches Sachverständigengutachten übernommen werden, mit dem in weiterer Folge die geltend gemachten Ansprüche untermauert und die Kausalität dargelegt werden konnten. Darüber hinaus war es aufgrund der Zusatzklausel auch möglich, die Ansprüche vor dem Patientenentschädigungsfonds geltend zu machen. Nach zwei Instanzen mit zahlreichen Verhandlungen, mehreren Sachverständigengutachten sowie Zeugeneinvernahmen wurden die beiden Prozesse schlussendlich gewonnen.

Die Rechtsschutzversicherung mit der abgeschlossenen Verdreifachung der Versicherungssumme gab Familie M. jenen finanziellen Rückhalt, die gerechtfertigten Ansprüche in diesen aufwendigen Verfahren ohne Kostenrisiko gegen wirtschaftlich übermächtige Gegner erfolgreich durchzusetzen.

Benno Schindlauer

Allianz Kundenservice

Teamleiter Rechtsschutz Schaden



Gute Fortschritte bei ARAG Österreich Vom ÖVM initiiertes Maklerbeirat setzt Akzente bei Optimierungen

makler intern: Schreibt die ARAG jetzt wieder schwarze Zahlen?

CEO Dr. Matthias Effinger: Nein, auch 2013 haben wir noch Verluste. Aber wir sind auf gutem Wege in ca. 18-24 Monaten ein ausgeglichenes Ergebnis zu erzielen.

makler intern: Welche Akzente hat der vom ÖVM initiierte Maklerbeirat bei der ARAG gesetzt?

ME: Der konstruktive Maklerbeirat hat uns auf eine Anzahl Schwachstellen hingewiesen. Daran haben wir in den letzten 7 Monaten auch intensiv gearbeitet. Zum Beispiel Flexibilität im Gewerbe-RS, stärkere Betrachtung Makler- anstatt Vertragsebene bei Entscheidungen oder eine 30% Prämienreduktion bei Web@ktiv.

makler intern: Läuft jetzt alles perfekt?

ME: Perfekt läuft es noch nicht, da wir unsere Maßstäbe hoch ansetzen und unsere Prozesse laufend optimieren. Einige Anwälte empfinden die Zusammenarbeit mit uns derzeit weniger reibungslos wegen z.B. vermehrter Rückfragen. Rückfragen sind leider oft notwendig, allerdings darf dies nicht zu Lasten einer unkomplizierten Abwicklung gehen.

makler intern: Was ist die Stärke der ARAG?

ME: Wir haben es geschafft, innerhalb der letzten 12-18 Monate deutliche Zusatznutzen für unsere Kunden zu generieren. Zu erwähnen sind z.B. unsere neue „Inhouse-Schadenbearbeitung“ durch hochqualifizierte hausinterne Juristen oder unsere neue Online-Rechtsdatenbank mit über 1000

nützlichen Dokumenten.

makler intern: Im Wirtschaftsblatt haben Sie kürzlich ein Interview zu Vermögensanlage-Causen gegeben. Wird hierzu ARAG in Zukunft wieder eine Deckung anbieten?

ME: Wenn sich in Österreich hierzu die rechtlichen Rahmenbedingungen ändern, so dass z.B. Gruppenklagen zugelassen werden, sind wir optimistisch.

makler intern: Was gibt es in 2014 Neues?

ME: Wir bringen eine neue Tarifgeneration mit neuen inhaltlichen und strukturellen Akzenten auf den Markt. Beispielsweise enthält der Privat-RS im Premium-Schutz obligat das bisherige Web@ktiv-Produkt, im Betriebs-RS haben wir überhaupt neue Paketlösungen – vom Einstiegs- bis zum Premiumpaket inkl. einer Ausweitung unserer Kooperation mit dem KSV gestaltet.

Weiter positionieren wir uns noch stärker als Makler-Versicherer. Ab 2014 setzen wir auch das Gütesiegel „Makler-Polizze“ um.

makler intern:

Wir danken für das Gespräch.



Forderungsmanagement in Österreich

Wirtschaftskrise, mangelnde Liquidität, unsichere Rechts-situationen, höhere Bestreitungsquoten und gestiegene Insolvenzen, all das sind Zeichen der Zeit die nach einem ordentlichen und straffen Forderungsmanagement verlangen. Diesen Trend haben nun auch die Rechtsschutzversicherer erkannt und verschiedene Produkte in Kooperation mit Inkassounternehmen entwickelt die diese neuen Anforderungen abdecken.

Um dieses Thema ein wenig zu veranschaulichen finden Sie hier eine kurze Übersicht über die 5 wichtigsten Schritte für ein modernes Forderungsmanagement.

Bonitätsprüfung

Was bei Banken, Großversandhäusern und Mobiltelefonanbietern seit vielen Jahren übliche Praxis ist setzt sich im Zeitalter des Internets auch immer mehr bei KMU's durch. Über eine zentrale Datenbank werden Inkassoaufträge, Insolvenzen, Firmenbeteiligungen, Zwangsversteigerungen und vieles mehr sowohl von Privatpersonen wie auch von Unternehmen verwaltet.

Durch einen direkten Internet - Zugang kann man, sofern berechtigtes, juristisches Interesse besteht, die Bonität des Kunden bereits zum Zeitpunkt der Bestellung oder des Vertragsabschlusses überprüfen.

Dies hilft bei einer ersten Einschätzung und schützt bereits im Vorfeld vor dem einen oder anderen Forderungsausfall.

Rechnungslegung

Der Gesetzgeber in Österreich schreibt vor, dass man eine Forderung „fällig“ stellen muss. Eine korrekte Rechnung sollte im Wesentlichen neben dem Rechnungsempfänger auch das Datum, den Forderungsgrund, und die Fälligkeit Rechnung enthalten. Gerade letzteres ist entscheidend für die spätere Errechnung der Verjährungsfrist. Ab einem Rechnungsbetrag von 10.000,- ist es vorgeschrieben die UID Nummer des Rechnungsempfängers anzuführen.

Internes Mahnwesen / Mahnstufen

Grundsätzlich gilt es zu erwähnen, dass Mahnungen, egal in welcher Form auch immer, nicht vorgeschrieben sind.

In der Praxis hat sich in Österreich jedoch die Ausstellung von 2 Mahnungen, in schriftlicher Form, bewährt. Als erste Mahnstufe wird der Zahlungshinweis höflich formuliert. Als letzter Schritt folgt die „Letzte Mahnung“, entsprechend klar und unmissverständlich formuliert und mit einer Frist, sowie dem Hinweis versehen, dass man bei weiterem Zahlungsverzug die Beitreibung an ein Inkassoinstitut oder eine Rechtsanwaltskanzlei auslagern wird.

Zu empfehlen wäre auch die Aufnahme einer „Inkassoklausel“ in die AGB's. Hier reicht ein einfacher Hinweis das, im

Falle der Nichtzahlung einer Rechnung, die anfallenden Kosten für die Beitreibung durch Dritte (Inkasso oder Rechtsanwalt) vom Kunden akzeptiert und übernommen werden.



Forderungsmanagement / Inkasso

Leider wird manch offene Rechnung nicht oder nicht vollständig bezahlt. Forderungsverluste sind für ein Unternehmen oft nur schwer zu verkraften. Nicht vollständig realisierte Fakturabeträge, verspätete Zahlungen oder der Totalausfall eines erwarteten Geldbetrages kosten nicht nur Zeit und Geld. Der Gläubiger kann dadurch selbst in eine finanzielle Schieflage geraten. Seinem Betrieb fehlt es an Liquidität und er muss selbst gegen die eigene Zahlungsunfähigkeit kämpfen.

Nutzen Sie deshalb das Know-How von Inkasso-Spezialisten. Ein professionelles Forderungsmanagement ist der Garant für eine gute Unternehmensentwicklung und Geschäftsverbindung. Dazu kommt der Vorteil das Sie keine Personalressourcen mit Aufgaben binden die ein professioneller Dienstleister für Sie erledigen kann.

Gerichtliches Verfahren / Klage / Exekution

Sollte es nicht möglich sein mit dem Schuldner eine außergerichtliche Lösung zu finden bleibt meist nur mehr der Weg die Angelegenheit vor Gericht einzuklagen. Über unsere Vertrauensanwälte erhalten unsere Kunden Sonderkonditionen welche das Kostenrisiko im Falle einer Uneinbringlichkeit auf die gerichtlichen Pauschalgebühren reduzieren. Das bedeutet in der Praxis dass sowohl der Rechtsanwalt als auch das Inkassounternehmen Ihre Kosten nur erhalten wenn die Forderung durch den Schuldner eingebracht werden kann. Ein rechtskräftiger österreichischer Zahlungsbefehl behält seine Rechtskraft 30 Jahre und kann jederzeit wieder durch eine aktuelle Exekution vollstreckt werden.

Überwachungsverfahren

Immer am Schuldner dran bleiben!

Auch bei bestmöglicher Interessenwahrung ist man letztlich vor Verlusten nicht ganz gefeit - Ihr Schuldner wird mittellos, gibt die Insolvenzerklärung ab und erklärt sich öffentlich für Zahlungs-unfähig. Das erwirkte Urteil kann nicht mehr vollstreckt werden und Sie kommen nicht an Ihr Geld. Das heißt noch lange nicht, dass Sie Ihre Forderung endgültig abschreiben müssen. Die durch uns erwirkten Forderungstitel behalten 30 Jahre lang ihre Gültigkeit - so lange kann aus Ihnen neu vollstreckt werden. Durch unsere Datenbankver-

bindungen können wir immer wieder kontrollieren, ob Ihr Schuldner wieder zu Geld gekommen ist. Sobald sich seine finanzielle Lage zum Besseren gewendet hat, veranlassen wir erneut einen Vollstreckungsversuch. Zudem haben Sie auch Gewähr dafür, dass Ihr Schuldner nicht einfach abtauchen

kann. Im Rahmen des Überwachungsverfahrens werden auch die Adressen der Schuldner laufend aktualisiert.

Prok. Walter Strobl
INKO Inkasso GmbH



Serie: Juristische Begriffe verständlich erklärt

Bundesfinanzgericht – neues Verfahren und neuer Instanzenzug in Steuerangelegenheiten

Ab 1.1.2014 tritt die Neuordnung der Verwaltungsgerichtsbarkeit in Kraft. In jedem Bundesland wird es künftig ein Landes- und daneben zwei Bundesverwaltungsgerichte geben. An den Landesverwaltungsgerichten werden Rechtsmittel in Gemeinde- und Landesabgabensachen verhandelt, beispielsweise Berufungen hinsichtlich Getränke- oder Kommunalsteuer. Das neue Bundesfinanzgericht wird durch Überleitung des Unabhängigen Finanzsenats geschaffen. Sämtliche Mitglieder des Unabhängigen Finanzsenats können schriftlich ihre Ernennung zur Richterin oder zum Richter des Bundesfinanzgerichts beantragen. Entscheidungen werden – wie bisher – durch Einzelrichter oder durch einen Senat gefällt.

Die wichtigsten Neuerungen am Rechtsmittelverfahren in Abgabensachen:

- Das Rechtsmittel in Abgabensachen heißt zukünftig nicht mehr Berufung, sondern Beschwerde. Sie ist bei jener Abgabenbehörde einzubringen, die den angefochtenen Bescheid erlassen hat. Diese Behörde kann wie bisher eine Beschwerdeentscheidung treffen.
- Eine Beschwerdeentscheidung ist jedoch zu unterlassen, wenn dies in der Beschwerde ausdrücklich beantragt wird.
- Innerhalb eines Monats kann gegen die Beschwerdeentscheidung ein Vorlageantrag an das Bundesfinanzgericht gestellt werden.
- Die Entscheidung des Bundesfinanzgerichtes in der Sache wird in Zukunft als Erkenntnis – bisher Berufungsentscheidung – bezeichnet.

- Das Bundesfinanzgericht kann den angefochtenen Bescheid aber auch mit Beschluss aufheben und die Sache – wie bisher schon – an die Abgabenbehörde zur besseren Ermittlung des Sachverhalts zurückverweisen.
- Gegen die Entscheidung des Bundesfinanzgerichts steht nach wie vor als außerordentliches Rechtsmittel die Beschwerde an den Verfassungsgerichtshof und künftig die Revision an den Verwaltungsgerichtshof offen.
- Die Frist, innerhalb der das Bundesfinanzgericht über eine Beschwerde zu entscheiden hat, ist mit sechs Monaten unverändert geblieben.
- Das Verfahren vor dem Bundesfinanzgericht ist nicht mit Kosten für die Partei verbunden.
- Alle Revisionen und Fristsetzungsanträge sind nicht mehr beim Verwaltungsgerichtshof einzubringen, sondern beim zuständigen Bundesfinanzgericht.
- Künftig besteht bei einer Wiederaufnahme des Verfahrens auf Basis der Bundesabgabenordnung (BAO) Waffengleichheit zwischen Finanzbehörde und Abgabepflichtigen. Ein durch Bescheid abgeschlossenes Verfahren kann nun von Amts wegen oder auf Antrag der Partei wieder aufgenommen werden, wenn Tatsachen oder Beweismittel neu hervorgekommen sind, die für das abgeschlossene Verfahren von Relevanz sind. Die derzeitige Voraussetzung, wonach die Beweismittel ohne grobes Verschulden der Partei im abgeschlossenen Verfahren nicht geltend gemacht wurden, entfällt zukünftig.



mag. meixner

Quelle: www.bmf.gv.at



was ist das ...?

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

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

Sir Isaac Newton

Betriebliche Kennzahlen

Betriebliche Kennzahlen sind Zahlen oder Zahlenverhältnisse, insbesondere von Aufwands-, Ertrags-¹ und Bestandsgrößen², die für ein betriebswirtschaftliches Erkenntnisziel³ unmittelbaren Aussagewert besitzen. Als Verhältniszahlen sind sie Maßstabsgrößen bzw. Abbilder von Wirtschaftstatbeständen und/oder Wirtschaftsabläufen.

Einzelne Kennzahlen können isoliert von sonstigen Größen Betrachtung finden, sie können aber auch als Kennzahlensysteme⁴ in Verbindung mit anderen Kennzahlen innerhalb eines geordneten Ganzen gesehen werden.

Kennzahlen können als absolute Zahlen in Form von **Einzelzahlen** (Beispiel: Umsatz), von **Summen** (Beispiel: Bilanzsummen), von **Differenzen** (Beispiel: Working Capital⁵) und als **Mittelwerte** (Beispiel: durchschnittlicher Lagerbestand) dargestellt werden. Häufig werden jedoch **Verhältniszahlen** (Relativzahlen) errechnet. Derartige Zahlen entstehen dadurch, dass betriebswirtschaftlich relevante Größen zueinander in Beziehung gesetzt werden:

- **Gliederungszahlen:** Sie geben das Verhältnis eines Teils zum Ganzen an. Beispiel: Eigenkapitalquote
- **Beziehungszahlen:** Sie setzen begrifflich verschiedene Größen, zwischen denen ein Sachzusammenhang besteht, in Beziehung. Keine dieser Größen ist eine Teilgröße der jeweils anderen. Beispiel: Umsatzrentabilität⁶

- **Indexzahlen:** Sie drücken die Veränderung von Zahlenwerken begrifflich gleicher Größen aus. Der ermittelte Wert bezieht sich stets auf eine Grundzahl, diese entspricht 100.



Der Zweck der Erstellung betrieblicher Kennzahlen richtet sich nach den unterschiedlichen Informationsbedürfnissen der daran interessierten Gruppen. Während die Unternehmensleitung in erster Linie an Leistungskennzahlen und Kennzahlen der Unternehmenserhaltung interessiert ist, legen die Eigentümer den Fokus auf Informationen über Ausschüttungsmöglichkeiten und solche Indikatoren, die den Gesamtwert des Unternehmens repräsentieren. Gläubiger suchen Informationen darüber, ob das Unternehmen seine Verbindlichkeiten innerhalb angemessener Frist erfüllen kann. Ihr Interesse gilt daher allen Kennzahlen, die Aufschluss über das finanzielle Gleichgewicht, die Liquidität, die Verschuldung und die Krisenanfälligkeit des Unternehmens geben. Die Arbeitnehmer haben nicht zuletzt Interesse an der Erhaltung des Unternehmens und damit indirekt ebenfalls an der Liquidität und Fähigkeit, zumindest kostendeckend zu wirtschaften.

Quelle: Lechner/Egger/Schauer, Einführung in die ABWL; Linde Verlag

¹ Derartige Positionen finden sich in der Gewinn- und Verlustrechnung eines Unternehmens. Dabei handelt es sich um eine dynamische Rechnung, die zeigt, ob innerhalb eines Jahres ein Gewinn oder ein Verlust erwirtschaftet wurde. Beispiele: Umsatzerlöse, Personal, Miete, usw.

² Derartige Positionen finden sich in der Bilanz eines Unternehmens. Dabei handelt es sich um eine statische Rechnung, die stichtagsbezogen Vermögen (Mittelverwendung) und Kapital (Mittelherkunft) einander gegenüberstellen. Beispiele: Grundstücke, Gebäude, Wertpapiere, Kassa, Bankkredit, Grundkapital, usw.

³ Kennzahlen dienen vorrangig der Unternehmensbewertung.

⁴ Zu nennen wäre hier beispielsweise das älteste und vermutlich bekannteste Kennzahlensystem, das Du-Pont-Schema, das sich an rein monetären Größen orientiert und letztendlich im ROI (Return on Investment) gipfelt.

⁵ Das Working Capital erhält man, wenn man vom Umlaufvermögen die kurzfristigen Schulden abzieht.

⁶ Die Umsatzrentabilität erhält man, wenn man Umsatz und Gewinn miteinander ins Verhältnis setzt.

Kautionsgarantie & Mietausfallversicherung

Der All-In Schutz für Vermieter

Mietverhältnisse erfordern heutzutage eine Hinterlegung einer Kautions zwischen drei und sechs Bruttomonatsmieten. Gemeinsam mit Provision, Kosten für den Umzug und für etwaige neue Möbel stellt dies eine gehörige finanzielle Belastung für Mieter dar. Seit mittlerweile fast zwei Jahren bietet sich nun am Österreichischen Markt die Gelegenheit, die üblichen Kautionsformen wie Bargeld oder Sparguthaben durch eine Kautionsgarantie zu ersetzen. Für eine geringe jährliche Prämie bietet man den Mietern die Möglichkeit, die Kautions über eine Garantiebüroe besichern zu lassen, welche den Vermietern im Schadensfall eine umgehende Auszahlung der Schadenssumme gewährleistet. Neben den Mietern, die Ihr Geld somit für andere Dinge zur Verfügung haben, profitieren auch die Makler und Vermieter. So bietet man den Vermietern einen kostenlosen Bonitätscheck, eine Reduktion der Verwaltungsaufwände und den Maklern die Möglichkeit, den Abschluss eines Mietvertrages durch den Wegfall der Barkautions zu erleichtern. Die unkomplizierte Abwicklung und die geringen Wartezeiten runden ein in Deutschland und der Schweiz bereits sehr erfolgreiches Produkt ab.

Die Kautions reicht aber oftmals nicht aus, um Schäden - finanziell und materiell - im Rahmen eines Mietvertrages zu decken. Oftmals stellen ausbleibende Mieten ein noch viel größeres finanzielles Risiko dar, als die tatsächlichen Sachschäden in einer Wohnung. Die Mietausfallversicherung ist ein Produkt, welches genau diesem Risiko entgegenwirkt. Eine innovative Lösung für Hausverwaltungen und Vermieter: Stressfreies Vermieten wird durch eine Versicherung von sechs bis neun Bruttomonatsmieten gewährleistet und sichert die Mieteinkünfte auch wenn nicht mehr gezahlt wird. Ob unvorhergesehene Zahlungsunfähigkeit, Betrug, Mietnomadentum oder sogar der Tod eines Mieters, mit der Mietausfallversicherung kommt man schneller zu seinem Geld. Mieten, die zu Unrecht nicht bezahlt werden, sind somit abgedeckt. Angeboten wird das Produkt einerseits als Kombination mit der Kautionsgarantie, welches ein umfassendes All-In Schutzpaket für den Vermieter oder Verwalter bietet. Andererseits gibt es auch die Möglichkeit die

Mietausfallversicherung alleine abzuschließen. Alternativ können ab einer gewissen Mengenzahl an Mietwohnungen auch Pauschalversicherungen über ganze Häuser abgeschlossen werden. Somit werden den Vermietern und Verwaltern unterschiedliche Variationen geboten, um sich nicht mehr primär mit der Frage befassen zu müssen, inwieweit ein Mieter wirklich zahlen kann.



Thomas CIMBAL
Geschäftsführer

Neu!

Mietausfall-
Versicherung



Kein Stress beim Vermieten!

Lehnen Sie sich als Vermieter zurück und genießen Sie Ihr Leben. Mit den innovativen Produkten von diemietkaution.at gehören Mietausfälle und Kautionsprobleme der Vergangenheit an. Informieren Sie sich jetzt über die Mietausfall-Versicherung und die Kautionsgarantie auf www.diemietkaution.at!

Die Mietkaution GmbH
Börsegasse 9, 1010 Wien
T. 01 904 21 23
F. 01 904 21 23-10
office@diemietkaution.at
www.diemietkaution.at

diemietkaution  .at
MIETEN OHNE KAUTION

Seminar	Credits WKO	Jän.	Feb.	Mär.	Apr.	Mai	Jun.
		ÖVA Fachgrundausbildung für Mitarbeiter von Maklerbüros <ul style="list-style-type: none"> • ein komplettes Grundschulungsprogramm • Schulungen durch Praktiker • Gruppenarbeiten 	80	10.			
		23.					
	80		6.				
			20.				
	80			21.			
				28.			
	80				24.		
						8.	
	80					23.	
							5.
ÖVA Seminar Schadenbearbeitung durch den Versicherungsmakler II	80		13.				
			14.				
ÖVA Seminar Übergabe eines Versicherungsmaklerbüros	80	16.					
			27.				
ÖVA Seminar Der Versicherungsfall in der Rechtsschutzversicherung	80			7.			

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

ÖVA Österreichische Versicherungsakademie 2013

Ort	Thema	Referenten
Mils/Imst	Die Grundlagen des VersVG	Gerhard Veits, Ing. Alexander Punzl
Wien		
Mils/Imst	KFZ Versicherung, Haftpflicht, Kasko	Johann Katschthaler, Alfred Binder
Wien		
Mils/Imst	Feuer, Feuer-BU	Johann Katschthaler, Ing. Alexander Punzl
Wien		
Mils/Imst	Sturmschaden, Leitungswasser	Johann Katschthaler, Alfred Binder
Wien		
Mils/Imst	Haushalt, Glasbruch, Einbruchdiebstahl	Johann Katschthaler, Alfred Binder
Wien		
Wien	Ungerechtfertigte Schadenablehnung – Fälle aus der Praxis	Gerhard Veits
Villach		
Salzburg	Ein erster Einstieg aus betriebswirtschaftlicher, steuerlicher und rechtlicher Sicht.	Ing. Herbert Brunner M.A., RA Mag. Bernd Trappmaier, Mag. Alexander Meixner
Graz		
Wien	Die Festlegung des Versicherungsfalles und die Anwendung zeitlicher Risikoausschlüsse ist eines der komplexen Themen der RS Versicherung, aus dem viele – auch viele unrichtigen – Deckungsablehnungen resultieren.	Dr. Thomas Hartmann

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

Die Seminar-Erfolgsgeschichte geht weiter!

„Schadenbearbeitung durch den Versicherungsmakler Teil II“

Schon die ersten 5 Veranstaltungen in Wien, Tirol, Graz, Linz und Feldkirch waren binnen kurzer Zeit ausverkauft!

Mit dieser Weiterführung des Seminars zur professionellen Schadenabwicklung durch den Versicherungsmakler konnte die ÖVA bei seinen Seminarteilnehmer/Innen wieder voll punkten. Die praxisnahen und verständlich dargestellten Beispiele – mit den zahlreichen Übungsbeispielen - wurden von den Anwesenden förmlich aufgesogen.

Damit sich ein Kunde bei seinem Versicherungsmakler sicher und gut aufgehoben fühlt, bedarf es intensiver und zeit- aufwändiger Hintergrundarbeiten im Maklerbüro. Für den Kunden ist es aber einfach nur wichtig, dass ein entstandener Schaden möglichst rasch, unbürokratisch und vor allem positiv abgewickelt wird.

Die Realität sieht aber leider oft ganz anders aus. Schaden- ablehnungen von VU´s mit einer Schlussformel, wie etwa „.....daher bedauern wir, Ihnen leider mitteilen zu müs- sen...“, kennt man ja zur Genüge. Ebenso gut kennt der Makler die typische Reaktion des Kunden auf die Schaden- ablehnung. Antworten wie „...Wofür brauch ich denn über- haupt eine Versicherung“, oder „...Dann kündige ich alle Versicherungen“ sind schon zu erahnen.

Natürlich ist bedingungsgemäß nicht jeder Schaden versich- ert. Dennoch gibt es viele ungerechtfertigte Schadensab- lehnungen, die der Versicherungsmakler nach Möglichkeit erkennen sollte und in der Folge auch beeinspruchen muss. Daneben sind auch die unzähligen Fälle anzusprechen, bei welchen die Ansprüche der Versicherungsnehmer nur teilwei- se befriedigt werden. Dass hier ein wesentliches Haftungs- potential des Maklers schlummert, versteht sich wohl von selbst.

Dieses neue Seminar soll einerseits die Sinne des Versiche- rungsmaklers schärfen und andererseits seine fachliche Kom- petenz – gerade für die Schadenbearbeitung – wesentlich erhöhen.

Gerade im Schadenfall hat der qualifizierte Versiche- rungsmakler die Pflicht und auch die Chance, sich für seinen Kun- den stark zu machen, sein Fachwissen unter Beweis zu stellen und die Vorzüge einer Maklerbetreuung eindrucksvoll in den Vordergrund zu rücken.

In diesem neuen Seminar werden folgende Themenpunkte behandelt und vertieft:

- die ungerechtfertigte Schadenablehnung durch den Versi- cherer
- die Beweislastverteilung im Schadenfall
- unklare Bestimmungen in den Versicherungsbedingungen
- Kfz: Reparatur- oder Totalschadenabrechnung
- das Quotenvorrecht des Versicherungsnehmers
- Neuwert- oder Zeitwertentschädigung?
- Einwand der Verjährung durch den Versicherer
- die Zinsansprüche des Versicherungsnehmers
- u.v.m.

Der Vortragende, Gerhard Veits, stellte bei der Veranstaltung in Graz, bei der 40 Seminarteilnehmer anwesend waren, fol- gendes Rechenbeispiel auf:

„Wenn jede anwesende Kollegin, jeder anwesende Kolle- ge, den Inhalt dieser Seminarveranstaltung im Sinne seiner Klienten bestmöglich umsetzt, dann ist davon auszugehen, dass in einem Zeitraum von zehn Jahren insgesamt minde- stens 2.000.000,00 Euro an Versicherungs- oder Schaden- ersatzleistung mehr an eure Kunden fließen werden und das ist nur eine vorsichtige Schätzung! Dabei geht es hier keinesfalls darum, Versicherer zu prellen. Nein, das wäre unseriös und zudem strafbar. Es geht ausschließlich darum, die Rechte der Versicherungsnehmer bzw. der geschä- digten Kunden bestmöglich zu wahren und dazu ist der Versicherungsmakler gesetzlich verpflichtet!“

Sollten Sie sich für diese spezielle Aus- u. Weiterbildung interessieren, dürfen wir Sie auf folgende weitere Seminar- termine in Wien und Kärnten aufmerksam machen.

Schadenbearbeitung durch den Versicherungs- makler Teil II



Gerhard Veits

13. Feber 2014 in Wien, ÖVM Seminarzentrum
14. Feber 2014 in Kärnten, Hotel Holiday Inn in Villach

Anmeldungen unter:
[www.oevm.at/ÖVA- Seminare/Spezialseminare](http://www.oevm.at/ÖVA-Seminare/Spezialseminare)





Sehr geehrter Herr Veits!

Mein großes Kompliment für diese Veranstaltung und ein herzliches Dankeschön für die Einladung!! Der Vortrag war spannend und erfrischend, ich habe im Versicherungsbezug noch nie ein so fesselndes Seminar erlebt. Die Auswahl und praxisbezogene Darbietung „echter“ Fälle ermutigt geradezu, dran zu bleiben und die Ablehnungen der Versicherer weiterhin genauestens zu prüfen. Dass Versicherer immer mehr dazu übergehen, Schäden abzulehnen, zeigt sich auch bei uns im VKI im Beratungsalltag. Auch Ihre klare Ablehnung von Abfindungserklärungen und Kulanzen teilen wir. VersicherungsmaklerInnen erhalten in Ihrem Seminar sehr viele und klare Anregungen, im Interesse der Verbraucher zu agieren und kritisch zu hinterfragen, das hat mir gut gefallen. Die Auswahl der Beispiele zeigt auch ganz klar, dass hier viel „drin“ ist und MaklerInnen sich für ihre Kunden stark machen sollen, was ja ihr gesetzlicher Auftrag ist. Dieser Hinweis ist auch im Seminar nicht zu kurz gekommen! Die Unterstützung des Versicherungskunden im Schadensfall ist mit ein Grund, warum Verbraucher einen Makler wählen (sollten). Wenn diese Makler dann auch noch gut und kritisch geschult sind, kann dies nur zum Vorteil sein! Ich wünsche Ihnen weiterhin viel Erfolg mit diesem absolut empfehlenswerten Seminar und bin überzeugt, dass viele Maklerinnen und Makler davon profitieren werden!

Unser geplanter Artikel zur Schadensabwicklung beim Versicherer ist zeitlich noch nicht zugeteilt. Ich werde mich bei Bedarf mit Fragen nicht zurückhalten ;-)

Vielen Dank noch einmal und beste Grüße, Gabi Kreindl Bereich Untersuchung - Projektleiterin Finanzdienstleistungen Verein für Konsumenteninformation

Das war die 5. ÖVM Stu

14. - 21. September 2013 Terme Abano / Italien



Liebe Mädels, lieber Gerhard!

Ich möchte mich bei euch allen für diese „perfekte“ Woche bedanken.

Diese Woche in Worte zu fassen ist eigentlich unmöglich, doch werde ich es trotzdem nicht unversucht lassen.



Es entstanden richtige Freundschaften und das Teamgefüge aller ist von Tag zu Tag größer geworden. Die durchgenommenen Paragraphen des VersVG inkl. deren Inhalt sitzen perfekt. Eine Umsetzung des beigebrachten Wissens in die tägliche Praxis ist sofort möglich. Zahlreiche Beispiele aus der Praxis der Teilnehmer wurden unter Mithilfe aller erarbeitet und gelöst. Die Ausflüge inkl. der Herausforderungen an uns waren einfach Spitze. Das Hotel, und die Seminarbetreuung waren SEHR freundlich und für jeden Spaß zu haben. Verpflegung, naja 2kg mehr sollten alles sagen.

Das fachliche Niveau aller Teilnehmer war für mich sehr beeindruckend und der Wissensaustausch kannte keine Grenzen.

Der wichtigste Punkt für mich ist jedoch, dass ich wirklich jeden aus der Gruppe fachlich sowie menschlich absolut weiterempfehlen würde.

Für mich wird diese ÖVA Reise absolut unvergesslich bleiben und ich freue mich auf ein Wiedersehen mit allen Teilnehmern.

Liebe Grüße und nochmals vielen Dank,
Markus Marinkovits

dienreise

Auszüge aus dem Beurteilungsbogen von Maria Güttinger:

Wurden deine Erwartungen an diese Studienreise erfüllt?

Gerhard und ihr beide habt mir mit dieser Woche bewiesen, dass es möglich ist, so ein komplexes Thema wie VersVG, ABGB sowie ein Teil des Schadenersatzrechtes, in einer Art und Weise zu bearbeiten und an die Teilnehmer zu übermitteln/weiterzugeben, sodass die Zuordnung der einzelnen Paragraphen zum Inhalt dahinter verknüpft sind.



Ich war die ganze Woche fasziniert daran, dass ihr es geschafft habt, von früh bis spät in der Nacht unsere Aufmerksamkeit bei diesem Thema zu halten. Es gab keinen Moment, wo mich die besprochenen Themen verwirrt oder überfordert haben, nachdem immer ausführlich und sehr praxisbezogen unterrichtet wurde.

Der tolle Wechsel zwischen psychischer und physischer „Belastung“ und der freundschaftliche und respektvolle Umgang miteinander hat es meiner Meinung nach geschafft, dass (und das traue ich mich jetzt einfach zu behaupten und festzustellen) JEDER Teilnehmer etwas aus dieser Woche zur Bereicherung des täglichen Arbeitsalltages mitnehmen konnte und somit die Vorgehensweisen in der praktischen Umsetzung zu verbessern.

Ich bin extrem begeistert von dieser Woche und würde sie jedem nahe legen, der mit Versicherungsthemen zu tun hat.

Deine Meinung zur Trainingsmethode (Zirkeltraining)?

Das war ein Wahnsinn! – Mit dieser Aktion, hattet ihr uns meiner Meinung nach von Anfang an in der Tasche, es gab nicht einen der nur da war um sich „berieseln“ zu lassen, da immer ein klein wenig der Wettbewerbsgedanke im Hintergrund stand.

TOP-Seminarleiter, hat durch den tollen Aufbau seines Unterrichts sein TOP-Fachwissen traumhaft weitergegeben.

Auch die Auslosung der immer wieder neuen Teams war sehr gut durchdacht, dadurch kam es die ganze Woche



makler
intern

über zu keinen Gruppenbildungen sondern alle haben sich miteinander verstanden, jeder hat mit jedem zusammengearbeitet und wir haben unser gemeinsames Ziel möglichst viel zu lernen und mitzunehmen, in einer Gemeinschaft verwirklichen können.

Was ich auch sehr interessant fand, war der Vormittagsunterricht – eine Stunde VersVG und Paragraphen und dann der Wechsel ins Punktesammeln mit Allgemeinwissen, Logik, Spiel und Spaß. – Somit war immer Abwechslung bei den Theorieeinheiten, sodass der Kopf die ganze Zeit über aufnahmefähig blieb.

Man konnte wirklich bei jedem durch eure Methoden beobachten wie sich der Wissensstand von Tag zu Tag gesteigert hat.

Verbesserung, Wünsche, Anliegen?

Bitte hört nicht auf damit, euch so tolle Seminare einfallen zu lassen. Bin sehr froh darüber, dabei gewesen zu sein. VIELEN DANK!!!!



Auszüge aus dem Beurteilungsbogen von Maria Michaela Bradatsch:

Deine Meinung zur Trainingsmethode (Zirkeltraining)?

Ich bin schon lange auf der Welt ;-) – hab schon viele Seminare besucht – dies war für mich das beeindruckendste. 10 % sagt man, nimmt man von einem Seminar in das „wahre“ Leben mit. Hier sind es glaube ich für uns alle mindestens 90 %, durch die ständige Wiederholung. Der Kosten-Nutzen-Effekt ist hier mehr als gegeben. Darüber hinaus habe ich die beeindruckende Bestätigung meiner Theorie erfahren, dass Lernen auch Spaß und Freude machen darf. Und in der Kinesiologie heißt es „Bewegung ist Leben“ Bewege ich meinen Körper, bewege ich auch mein Gehirn.



Fachliche Qualifikation des §§ Coach?

o.W = ohne Worte, Praxiserfahrung, Fachwissen und Theorie für alle verständlich rübergebracht – keiner wurde hinten gelassen – , keine Fragen blieben offen, wir hatten die ganze Woche die Ohren gespitzt.

Meinung zur Freizeitgestaltung?

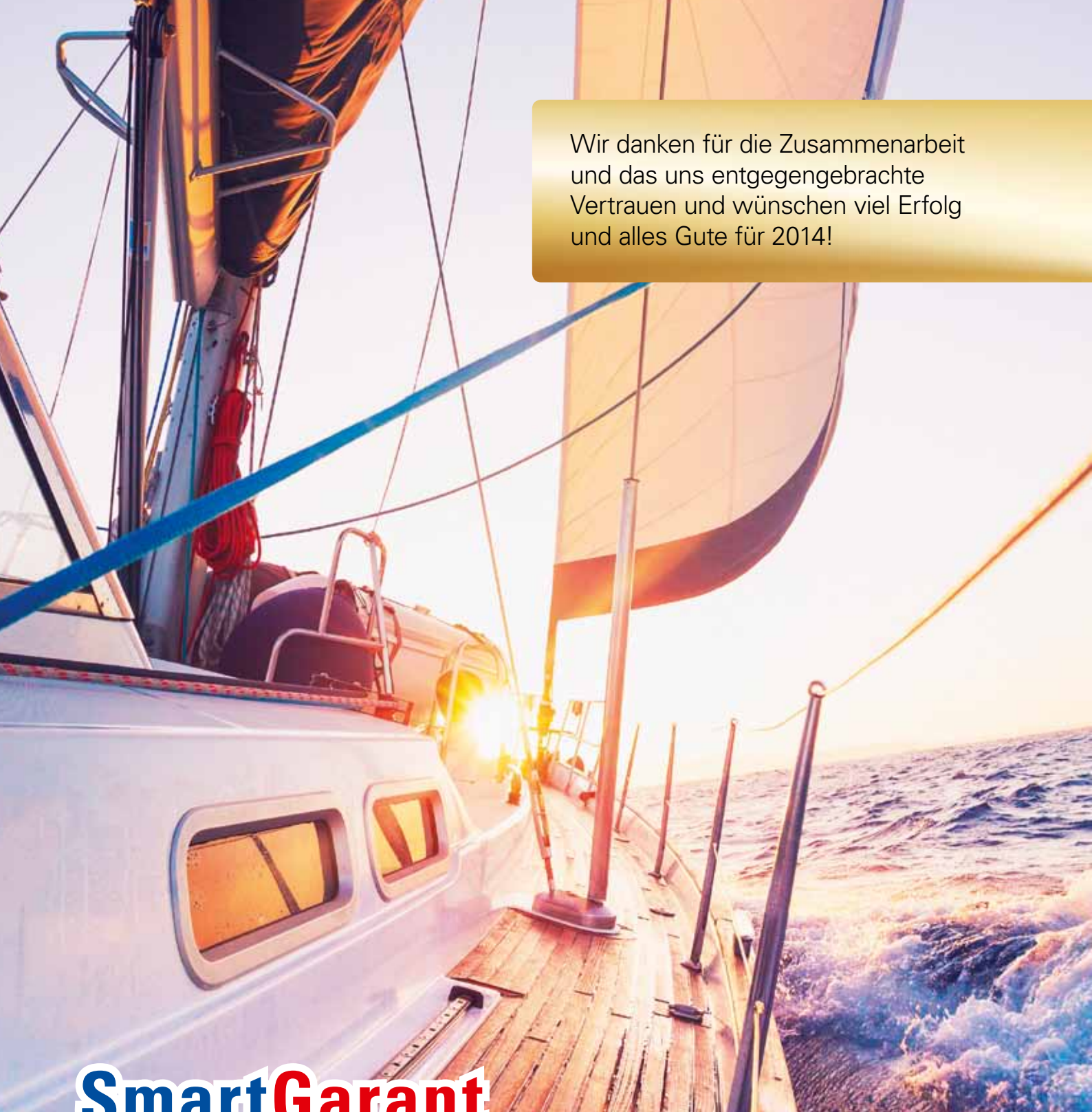
Welche Freizeit? – Es fiel gar nicht auf, wenn keine Pausen waren. Wir waren ständig auf Zug. Der Rest war wunderbares Plantschen im warmen Wasser und vor allem anregender, interessanter, wichtiger, berührender Austausch mit den Kollegen und –innen.



DANKE

Die Wüstenrot Versicherung unterstützt und fördert seit vielen Jahren speziell die ÖVM Jungmakler. 2013 wurden die Kosten für einen Studienplatz von der Wüstenrot übernommen. Wir bedanken uns recht herzlich bei Klaus Kretz für das großzügige Sponsoring!





Wir danken für die Zusammenarbeit
und das uns entgegengebrachte
Vertrauen und wünschen viel Erfolg
und alles Gute für 2014!

SmartGarant

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

- **100%ige Bruttoprämiengarantie der Donau zum Laufzeitende**
- **Chance auf hohe Rendite**
- **Flexibilität und Sicherheit**
- **Jährlicher Lock-In bereits erreichter Gewinnanteile**

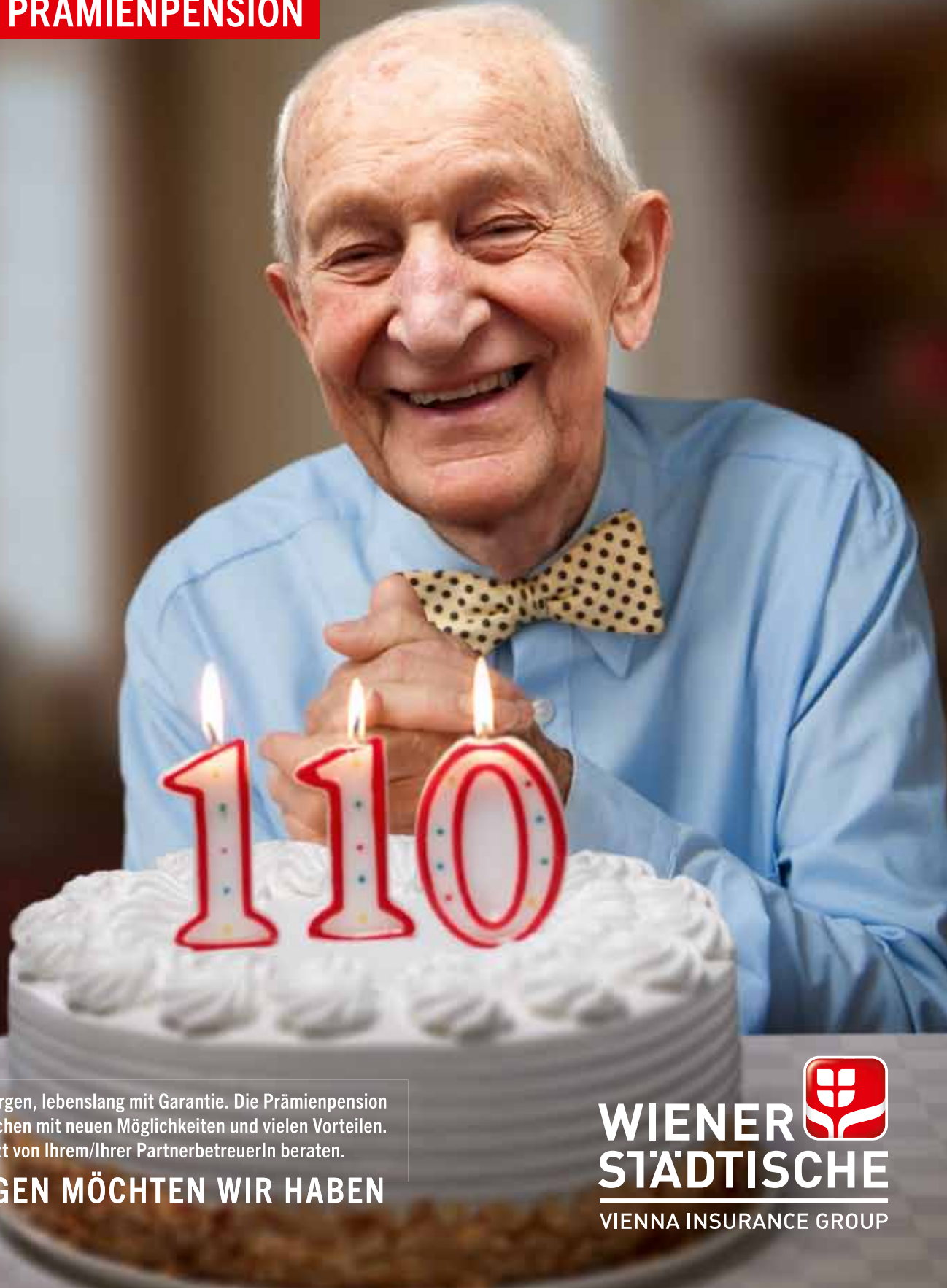
Denn die Vorsorge sollte sich den Bedürfnissen der Kunden anpassen – und nicht umgekehrt.

Flexibel wie das Leben



- 1. KOMMT ES ANDERS**
- 2. ALS MAN DENKT**
- 3. SICHER VORSORGEN**

UNSERE PRÄMIENPENSION



Lieber sicher vorsorgen, lebenslang mit Garantie. Die Prämienpension der Wiener Städtischen mit neuen Möglichkeiten und vielen Vorteilen. Lassen Sie sich jetzt von Ihrem/Ihrer PartnerbetreuerIn beraten.

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

wienersaetdtische.at

WIENER 
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP