

makler

# intern



02/2021



## Mehr Power – weniger Leistung

Im Jahr 2020 war jedes vierte verkaufte Fahrrad mit einem elektrischen Antrieb versehen. Das hat seine Folgen: Von 39 getöteten Fahrradfahrern waren 19 E-Biker, unzählige andere wurden teils schwer verletzt.



Damit Ihre Kunden - beim Bau des neuen Zuhauses - keine Kompromisse eingehen müssen...

**Wir helfen Ihnen, die Finanzierungswünsche Ihrer Kunden umzusetzen!  
Clever, sicher und einfach.**

- Rundum-Support in allen Finanzierungsphasen
- Garantierter Kundenschutz
- Unser Know-How für Ihren Erfolg

*Ihr Zusatzeinkommen  
durch unseren Service*

**Jetzt informieren!**



Tel: 01 / 878 15  
Mail: [brokerservice@creditnet.at](mailto:brokerservice@creditnet.at)  
Web: [brokerservice.creditnet.at](http://brokerservice.creditnet.at)



Ing. Alexander PUNZL  
Präsident ÖVM

## **CYBER-CRIME**

### **Ein beträchtliches Risiko für unser Kunden, aber auch ein nicht unerhebliches Risiko für uns VersicherungsmaklerInnen**

Weltweit betragen Schäden durch Cyberangriffe rund € 100 Mrd. und das sind die offiziellen Zahlen, die Dunkelziffer wird weit höher liegen.

Obwohl wir, getrieben durch die Medien, auch in Österreich eine Häufung in der Industrie, z.B. Porr und Palfinger erkennen, sind auch immer mehr Klein- und Mittelbetriebe von gezielten Cyberangriffen betroffen. Trotz hoher, medialer Präsenz der Cyberkriminalität glauben aber die überwiegende Anzahl unserer Kunden noch immer, dass sie davon nicht betroffen sein werden. Selbst wenn man das Risiko erkannt hat ist man in dem Irrglauben, dass eine ordentliche IT-Sicherheitsstrategie alle Probleme löst.

Weit gefehlt, die Cyber-Kriminellen sind uns immer zumindest einen Schritt voraus und dieses immer wahrscheinlicher werdende Restrisiko kann man nur mit einem Cyber-Rundumschutz abdecken. Diese recht junge Sparte führt im EPU- und KMU-Bereich noch immer ein Schattendasein und das kann auch uns einmal auf den Kopf fallen. Haben wir nicht regelmäßig und nachweislich auf das Thema Cyberversicherung hingewiesen, droht vielleicht irgendwann ein Haftungsfall.

Der ÖVM hat sich schon immer auf die Fahnen geschrieben, dass er seinen Mitgliedsbetrieben Werkzeuge an die Hand liefern möchte, die ihren beruflichen Alltag erleichtern. Darum haben wir uns entschlossen, aufgrund einer Anfrage von Markel Insurance SE, für die Kunden unserer ÖVM-Mitgliedsbetriebe ein umfassendes Markel-Cyberversicherungsprodukt auszuarbeiten.

Markel bietet standardisiert schon ein sehr interessantes Produkt für Klein- und Mittelbetriebe an und trotzdem konnten wir exklusiv für ÖVM-Mitgliedsbetriebe den Deckungsumfang noch deutlich erweitern. Neben dem bewährten, für den ÖVM adaptierten Antragsmodell MARKEL PRO CYBER V1, werden wir auf der ÖVM-Homepage im Mitgliederbereich auch Erklär- und Schulungsvideos zum Download bereitstellen. Diese Videos sollen Ihnen helfen, die Beratung im Bereich der Cyberversicherung noch besser und effizienter zu gestalten. Über die Details zur Markel Cyberversicherung für ÖVM-Mitgliedsbetriebe werden wir Sie dann noch im Detail informieren.

Nur der guten Ordnung halber möchte ich aber betonen, dass Sie, liebe KollegenInnen vor einem Abschluss genau prüfen, ob das angebotene Markel-Cyber-Produkt tatsächlich den speziellen Bedürfnissen jedes einzelnen Ihrer Kunden entspricht, nur so bieten Sie die Qualität bei der Beratung, für die ÖVM-Mitgliedsbetriebe bekannt sind.

Apropos Qualität, wenn Sie die hohe Qualität in Ihrem Versicherungsmaklerbetrieb auch nach außen hin sichtbar machen wollen, empfehle ich Ihnen eine Zertifizierung mit dem ÖVM-Gütesiegel für Versicherungsmaklerbetriebe.

Neben der ohnehin selbstverständlichen IDD- und DSGVO-Konformität, werden auch Qualitätssicherung und Organisationsqualität überprüft.

»



Der wesentlichste Punkt ist aber die Weiterbildung der MaklerInnen und ihrer MitarbeiterInnen. Hier kann man nur dann punkten, wenn man die IDD-Mindestanforderungen übererfüllt.

Klingt alles sehr schwierig, aber ich bin mir sicher, dass viele meiner ÖVM-KollegenInnen schon jetzt die Bedingungen für das ÖVM-Gütesiegel erfüllen oder mit wenigen Optimierungen erreichen können. H. Gordon Selfridge, ein US-amerikanischer Kaufmann meinte einst treffend, „Qualität bleibt bestehen, wenn der Preis längst vergessen ist.“

Darum informieren Sie sich doch bitte über die Zertifizierung und setzen Schritte, dass sich recht, recht viele ÖVM-Mitgliedsbetriebe mit dem ÖVM-Gütesiegel „schmücken“ können. Qualität muss nicht nur vorhanden sein, sie muss auch vom Kunden wahrgenommen werden, dabei wünsche ich Ihnen viel Erfolg!

Mit kollegialem Gruß, bleiben Sie gesund,

Ing. Alexander Punzl

### Impressum:

**Medieninhaber & Herausgeber:**

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

**Vereinszweck:**

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

**Vorstand:**

Präsident: Ing. Alexander Punzl  
 Vizepräsident: Mag. Alexander Gimborn  
 Vizepräsident: Mag. Alexander Meixner  
 Schriftführer: Mag. Erwin Weintraud

**Verlagsort:**

Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

**Redaktionsteam:**

ÖVM Sekretariat

**Layout & grafische Produktion:**

Klepp & Partners Werbeagentur GmbH, Fotos: ÖVM, shutterstock, fotolia

**Druck:**

KurzDRUCK GmbH

**Blattlinie:**

Informationen für Vereinsmitglieder, Fachinformation zu Versicherungsthemen, Rechtliche Informationen

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

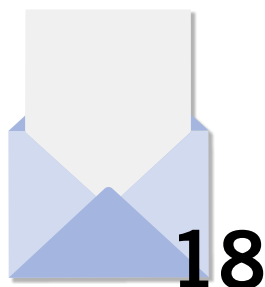
Mit der Übermittlung von Inhalten zur Veröffentlichung an den ÖVM räumt der Autor das übertragbare, zeitlich und örtlich unbeschränkte ausschließliche Werknutzungsrecht (§ 24 Urhebergesetz) der Veröffentlichung in dieser Zeitschrift ein, einschließlich des Rechts der Vervielfältigung in jedem technischen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

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

# INHALT

## INHALTSVERZEICHNIS

### ÖVM/INTERN



**18**

Franz Böck: Ein Leben als Makler mit Leidenschaft **13**

UNIQA 3.0 – Seeding the Future 2021 – 2025 **18**

ÖVM Rechtsservice startet neu durch **25**

Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten! **34**

### RECHT



**6**

E-Bikes und ihre versicherungsmäßigen Tücken **6**

Serie Versicherungsvertragsgesetz – § 38 VersVG (Erstprämienverzug) **10**

Bericht des ÖVM – Ombudsmann – Informationen zum Vertragsinhalt Bedeutung des § 3 VersVG **16**

Gesetzliche Änderung zur „Roten Kennzeichentafel“ **21**

Serie Kündigungsrecht Skadenz und Versicherungsperiode **22**

Serie juristische Begriffe – Der Maklervertrag als Alleinvermittlungsauftrag **26**

Fallstricke – Ermittlungsstrafrechtsschutz **28**

### WIRTSCHAFT & STEUER



**24**

Innovationen in der Versicherungsbranche – Digitalisierung von Besichtigungen **14**

Spezialthemen in der Personenversicherung – Einkommensteuerpflicht bei Rentenzahlungen aus privaten Versicherungsverträgen **20**

Serie Sozialversicherung SVS-Programm – Selbständig Gesund **24**

Serie: Was ist das? – CAT – Bond **30**

### ÖVA/AUSBILDUNG



**33**

ÖVM Qualitätssiegel: Die ersten zertifizierten Maklerbetriebe **33**



Dr. Wolfgang REISINGER

PETRA SPIOLA

# E-Bikes und ihre versicherungsmäßi

## Einleitung

Im Jahr 2020 war jedes vierte verkaufte Fahrrad mit einem elektrischen Antrieb versehen. Das hat seine Folgen: Von 39 getöteten Fahrradfahrern waren 19 E-Biker, unzählige andere wurden teils schwer verletzt. Wenn auch die Anzahl der Alleinunfälle wegen der Unterschätzung der Gefahren und der deutlich höheren Geschwindigkeit relativ groß ist, kommt es doch immer wieder zu Kollisionen mit rechtlichen Konsequenzen. Dieser Beitrag soll klarstellen, wann Versicherungen zahlen und wann nicht.

## 1. Elektrofahrräder

Ein Elektrofahrrad (auch Elektrorad oder E-Bike) ist im allgemeinen Sinn jedes Fahrrad mit zusätzlichem Elektromotor. Dabei unterscheidet man zwischen einem **Pedelec** („Ein auf Vorder- oder Hinterrad platzierter Elektromotor schaltet sich automatisch ein, wenn man die Pedale tritt. Bei einer Geschwindigkeit von 25 km/h schaltet sich dieser Motor automatisch wieder ab.“; ÖAMTC-Homepage) und einem **E-Scooter**, dessen Elektromotor unabhängig von Pedalen arbeitet.

**Die Rechtslage in Österreich** ist eindeutig: Gemäß § 1 Abs 2a KFG gelten nicht als Kfz, sondern als Fahrräder im Sinne der StVO auch elektrisch angetriebene Fahrräder mit 1. einer höchsten zulässigen Leistung von nicht mehr als 600 Watt und 2. einer Bauartgeschwindigkeit von nicht mehr als 25 km/h. Das heißt, dass auch ein E-Bike ohne Tretunterstützung



# gen Tücken

(„E-Scooter“) in Österreich rechtlich als Fahrrad gilt. Dies bedeutet zwar auch die Pflicht zur Benützung von Fahrradanlagen (§ 68 StVO), zur Einhaltung der 0,8-Promille-Grenze und der Ausrüstungs-Vorschriften der Fahrradverordnung, hat aber den Vorteil, dass für selbstverschuldete Unfälle bei privater Nutzung Deckung aus einer Privathaftpflichtversicherung bzw. bei gewerblicher oder beruflicher Nutzung eines Lasten-E-Bikes Deckung aus einer Betriebshaftpflichtversicherung besteht.

In **Deutschland** ist das anders. Ist die Pedalierung weiterhin notwendig (Pedelec), wird das E-Bike wie in Österreich einem Fahrrad gleichgestellt. Ersetzt der Elektromotor den Verbrennungsmotor (E-Scooter) und liegt die Höchstgeschwindigkeit bei 25 km/h, liegt ein Mofa („Motorfahrrad“) vor. Die Vorschriften für ein Mofa sind beachtlich:

- betriebslaubnisspflichtig
- kennzeichenpflichtig
- versicherungspflichtig
- Mindestalter 15 Jahre
- Mofa-Prüfbescheinigung
- Helmpflicht

Die **Kennzeichenpflicht in Deutschland** führt dazu, dass bei Verwendung eines E-Scooters ohne Kennzeichen der Versicherungsschutz aus der Privathaftpflichtversicherung erlischt. Natürlich gilt diese idR auch im Ausland. Es gilt aber auch der Kfz-Ausschluss, wonach kein Versicherungsschutz besteht bei der Verwendung von Kfz, die ein Kennzeichen tragen müssen. Da ein E-Scooter in Deutschland als Mofa (und somit als Kfz) gilt und kennzeichenpflichtig ist, erlischt der Versicherungsschutz der Privathaftpflichtversicherung mit Überschreiten der Grenze zu Deutschland.

Abhilfe schafft eine **E-Bike-Versicherung**, die als Kfz-Versicherung auch im EWR-Ausland gilt. Sie beinhaltet meist höhere Versicherungssummen, die Mitversicherung ist besser geregelt (in der Privathaftpflichtversicherung sind im Wesentlichen nur Familienmitglieder mitversichert, in der Kfz-Haftpflichtversicherung jeder berechnigte Benutzer) und es gibt kostengünstige Pakete mit Kasko-, Unfall- und Rechtsschutzversicherungen.

## 2. Segways

Segways gelten als **mehrspurige Fahrräder**, sofern sie eine Leistung von maximal 600 Watt und eine Bauartgeschwindigkeit von maximal 25 km/h haben. Sie dürfen wie Fahrräder nicht am Gehsteig, in einer Fußgängerzone oder am Schutzweg fahren, sofern das nicht durch Verordnung der Gemeinde gestattet ist. Sind sie breiter als 100cm, ist auch die Verwendung am Fahrradweg verboten (§ 68 Abs 1 StVO). Überbreite Segways müssen daher auf der Straße fahren.

Bei Einhaltung der Vorschriften des KFG besteht Deckung insbesondere aus einer Privathaftpflichtversicherung. Bei Verletzung der Vorschriften des KFG (höhere Leistung und/oder höhere Bauartgeschwindigkeit) kommt der Kfz-Ausschluss zum Tragen. Bei Unfällen im Ausland besteht dann keine Deckung, wenn das Segway im Ausland kennzeichenpflichtig ist.

## 3. Elektro-Kleinroller

Die **Rechtslage** für Klein- und Miniroller mit elektrischem Antrieb ist in Österreich in § 88b StVO geregelt („Rollerfahren“). Im Wesentlichen ist ein Elektro-Kleinroller einem „normalen“ E-Scooter gleichgestellt und unterscheidet sich von diesem nur durch den Felgendurchmesser von höchstens 300 mm:

- Verboten auf Gehsteigen, Gehwegen, Zebrastreifen und Fußgängerzonen (Ausnahmen mit Verordnung der Gemeinde)
- Alle für Radfahrer geltenden Vorschriften sind einzuhalten
- Bremsvorrichtung, Licht und Rückstrahler müssen vorhanden sein
- Es gilt die 0,8-Promillegrenze

Bei **Einhaltung der Vorschriften des KFG** besteht Deckung insbesondere aus der Privathaftpflichtversicherung. Bei Verletzung der Vorschriften des KFG (höhere Leistung und/oder höhere Bauartgeschwindigkeit) kommt der Kfz-Ausschluss zum Tragen und der Versicherungsschutz entfällt. Dies wird insbesondere der Fall sein, wenn Elektro-Kleinroller über eine höhere Bauartgeschwindigkeit als 25 km/h verfügen. Symptomatisch ist eine Pressemeldung vom 11.6.2019: Ein Mann und eine Frau fahren gemeinsam auf einem E-Scooter im Ortsgebiet mit 73 km/h. Der Mann rechtfertigt sich gegenüber der Polizei mit dem Argument, „wenn der Scooter legal gekauft ist, darf ich auch so schnell damit fahren, wie dieser eben fährt.“ Nach empirischer Erfahrung handelt es sich hier um keinen Einzelfall, wobei dem durchschnittlichen Benutzer wahrscheinlich nicht klar ist, dass er nach einem Unfall keinen Versicherungsschutz hat.

Auch beim Elektro-Kleinroller ist die **Rechtslage in Deutschland** anders ([www.adac.de](http://www.adac.de)):

- maximal 20 km/h und 500 Watt Leistung
- Mindestalter 14 Jahre
- keine Helmpflicht
- keine Führerscheinpflicht
- betriebslaubnispflichtig
- versicherungspflichtig

Da in Deutschland für Elektro-Kleinroller keine Kennzeichenpflicht besteht, gibt es keine Probleme mit dem Kfz-Ausschluss, das Vorliegen einer Haftpflichtversicherung ist aber notwendig.

»

#### 4. Deckungsfalle Tuning

**Original-Zitat** aus dem Internet: „Endlich gibt es die beliebte Box auch für E-Bike-Motoren. Mit diesem bewährten Tuning-Tool können Sie die 25 km/h-Begrenzung im Handumdrehen aufheben und bis zu 50 km/h schnell mit vollem Motorsupport fahren.“ Derartige Bauteile können in wenigen Minuten montiert und jederzeit demontiert werden. Im Onlinehandel werden Bauteile angeboten, die eine Geschwindigkeit bis 100 km/h ermöglichen.

Wird die im KFG vorgeschriebene Leistung von 600 Watt oder die Bauartgeschwindigkeit von 25 km/h überschritten, ist das E-Bike kein Fahrrad mehr, **sondern ein Kfz** mit allen damit verbundenen Konsequenzen (vor allem dem Verlust des Versicherungsschutzes aus der Privathaftpflichtversicherung). Die Leistungsgrenze wird dabei keine besondere Rolle spielen, weil es der Gesetzgeber unterlassen hat, den Begriff „Leistung“ näher zu definieren (Dauerleistung? Höchstleistung? Durchschnittsleistung?). Die Überschreitung der höchst zulässigen Bauartgeschwindigkeit (das ist gemäß § 2 Abs 1 Zi 37a KFG jene, hinsichtlich der auf Grund der Bauart des Fahrzeuges dauernd gewährleistet ist, dass sie auf gerader, waagrechter Fahrbahn bei Windstille nicht überschritten werden kann) kann aber relativ leicht festgestellt werden. Natürlich darf man mit einem E-Bike auch schneller fahren, allerdings darf ab 25 km/h keine Elektrounterstützung mehr bestehen.

Bei **Verletzung der Vorschriften des KFG** (höhere Leistung und/oder höhere Bauartgeschwindigkeit) kommt in der Privathaftpflichtversicherung wie bereits

mehrfach erwähnt der Kfz-Ausschluss zum Tragen. Auch Kfz-Versicherungen für E-Bikes sehen einen derartigen Ausschluss vor. Verkehrsoffer können unter Umständen das Verkehrsoffer-Entschädigungsgesetz (VOEG) in Anspruch nehmen. Der „Täter“ trägt den Schaden allerdings aus eigener Tasche, weshalb von einem Tuning dringend abgeraten wird.

#### 5. Offene Fragen

Trendsportgeräte wie zB das **Hoverboard** („Self Balancing Motor Scooter“) sind sehr beliebt (allein im deutschsprachigen Google gibt es fast 80 Mio Suchergebnisse!). In Deutschland ist die Verwendung im öffentlichen Bereich derzeit verboten ([www.adac.de](http://www.adac.de)), in Österreich ist die Rechtslage unklar (Fahrrad? Spielzeug?). Von einer Verwendung im öffentlichen Raum ist sowohl wegen der verwaltungsbehördlichen Konsequenzen als auch wegen der fraglichen Versicherungsdeckung abzuraten. Bei verschuldeten Unfällen besteht jedenfalls eine ABGB-Haftung des „Fahrers“.

#### Zusammenfassung

- 1) E-Bikes und Elektro-Kleinroller sind ex lege Fahrräder und deren Verwendung ist daher vor allem in der Privathaftpflichtversicherung gedeckt, sofern die gesetzlichen Vorschriften (insbesondere über die Bauartgeschwindigkeit) eingehalten werden.
- 2) Ein Tuning von E-Bikes ist strengstens verboten und kann bei einem Unfall zu einer Reihe von Problemen führen, vor allem zum Verlust des Versicherungsschutzes.
- 3) Bei Verwendung von E-Bikes im Ausland sind die örtlichen Vorschriften unbedingt einzuhalten. Eine Recherche im Internet vor der Verwendung ist dringend anzuraten.





# Cross-Selling: Immobilienkredite sind lukrativ und bergen wenig Risiken

**Mit der risikolosen Vermittlung von Immobilienkrediten über Creditnet.at können sich Versicherungsmakler als Kreditvermittler oder Tippgeber mit geringem Aufwand ein gutes Zusatzeinkommen sichern. Die Zusammenarbeit mit einem erfahrenen und seriösen Partner birgt dabei viele Vorteile.**

Aufgrund der steigenden Inflation und der niedrigen Zinsen auf den Sparkonten sind viele Österreicher auf der Suche nach einem sicheren Hafen für ihr Geld. Davon profitiert insbesondere der Immobilienmarkt. Das Transaktionsvolumen im österreichischen Immobilienmarkt betrug im Krisenjahr 2020 beachtliche 3,5 Milliarden Euro. Trotz Pandemie haben im vergangenen Jahr tausende Immobilien ihren Besitzer gewechselt und dafür mussten Kredite mit einem Milliardenvolumen aufgenommen werden. Viele Kunden vertrauen dabei auf unabhängige Kreditvermittler. Eduard Issel, Gründer von Creditnet.at: „2020 vermittelte das unabhängige Kreditvermittlungsportal Creditnet.at trotz Pandemie ein Immobilien-Kredit-Volumen für Privatkunden von über 100 Millionen Euro. Wir gehen davon aus, dass sich dieser Finanzierungsboom 2021 aufgrund der aktuell noch niedrigen Zinsen weiter fortsetzen wird.“

## Chancen für Versicherungsmakler

Aufgrund der mittlerweile bei den Banken sehr dünnen Personaldecke tun sich neue Chancen für eine qualifizierte und unabhängige Finanzierungsberatung auf. Während diese externen Berater für die Banken immer öfter den Vertrieb und die Kundenberatung übernehmen, konzentrieren sich die Banken vorrangig auf die Risikobewertung, die Abwicklung und die Verwaltung. Die Kreditvermittlung ist zwar ein Bankgeschäft und die Ausübung dieser Tätigkeit bedarf auch einer Konzession durch die Finanzmarktaufsicht (FMA), aber es gibt die unterschiedlichsten Möglichkeiten, wie auch Versicherungsmakler und Berater im Rahmen von Cross-Selling-Strategien an diesem Immobilienboom mitnaschen können. Issel: „Im Rahmen eines Kooperationsvertrages mit der Kreditvermittlungsplattform Creditnet.at lässt sich als Kreditvermittler – hierfür braucht es einen

eigenen Gewerbeschein – oder auch als Tippgeber ausgezeichnet mitverdienen.“ Während der Kreditvermittler die komplette Kundenberatung übernimmt und auch die dafür notwendigen Informationen und Unterlagen beim Kunden einholt, braucht der Tippgeber seitens des Kunden nur eine spezielle Vereinbarung samt Datenschutzerklärung unterschreiben lassen und diese Unterlagen Creditnet.at mit einer Kurzbeschreibung des Kundenwunsches übermitteln. Den Rest übernimmt das Kreditvergleichsportal Creditnet.at.

## Lohnenswerte Provisionen

Der Einsatz für Creditnet.at bleibt nicht unbelohnt. Issel: „Der Kreditvermittler erhält bis zu zwei Drittel und der Tippgeber bis zu einem Drittel jener Bearbeitungsgebühr, die von Creditnet.at eingehoben wird.“ Am Beispiel würde sich daraus folgender Ertrag für die regelmäßige Vermittlung von Krediten ergeben: Bei nur zwei Kreditvermittlungen pro Monat mit einer durchschnittlichen Kredithöhe von 250.000 Euro ergibt sich ein jährliches Gesamtvolumen von sechs Millionen Euro. Daraus resultiert ein kalkulierter Provisionsertrag von 40.000 Euro (1/3-ter) für Tippgeber und 80.000 Euro (2/3-ter) für Kreditvermittler. Issel: „Es lässt sich mit der Kreditvermittlung also nicht nur der Service für die eigenen Kunden abrunden, sondern gleichzeitig auch das jährliche Einkommen deutlich aufbessern.“

## Klare Vereinbarung

Entscheidend dabei ist, dass bei einer Zusammenarbeit mit Creditnet.at seitens der Kooperationspartner keinerlei Risiken eingegangen werden. Issel: „Der Kunde wird von topausgebildeten Beratern von Creditnet.at optimal betreut und mögliche Fehler werden durch zahlreiche Sicherheits-Checks grundsätzlich ausgeschlossen. Nachdem unser Unternehmen täglich die Quotierungen von über 100 Banken vergleicht, sind Spitzen-Konditionen für die vermittelten Kunden garantiert.“ Was für Creditnet.at aber zählt, ist eine nachhaltige und faire Partnerschaft. Issel: „Wir garantieren absoluten Kundenschutz, maximale Fairness und eine optimale Betreuung unserer Partner durch unsere Mitarbeiter.“

**Creditnet – der einfachste, sicherste, fairste und schnellste Weg für Ihre Kunden zum günstigsten Wohnkredit**



**creditnet.at**<sup>®</sup>  
DAS KREDITVERGLEICHSPORTAL  
BROKERSERVICE



Gerhard VEITS  
ÖVM – Ombudsmann



## Serie Versicherungsvertragsgesetz

# VersVG-Bestimmungen in der Praxis

## § 38 VersVG (Erstprämienverzug)

### § 38 VersVG (Erstprämienverzug)

(1) Ist die erste oder einmalige Prämie innerhalb von 14 Tagen nach dem Abschluss des Versicherungsvertrags und nach der Aufforderung zur Prämienzahlung nicht gezahlt, so ist der Versicherer, solange die Zahlung nicht bewirkt ist, berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten. Es gilt als Rücktritt, wenn der Anspruch auf die Prämie nicht innerhalb dreier Monate vom Fälligkeitstag an gerichtlich geltend gemacht wird.

(2) Ist die erste oder einmalige Prämie zur Zeit des Eintritts des Versicherungsfalls und nach Ablauf der Frist des Abs. 1 noch nicht gezahlt, so ist der Versicherer von der Verpflichtung zur Leistung frei, es sei denn, dass der Versicherungsnehmer an der rechtzeitigen Zahlung der Prämie ohne sein Verschulden verhindert war.

(3) Die Aufforderung zur Prämienzahlung hat die im Abs. 1 und 2 vorgesehenen Rechtsfolgen nur, wenn der Versicherer den Versicherungsnehmer dabei auf diese hingewiesen hat.

(4) Die Nichtzahlung von Zinsen oder Kosten löst die Rechtsfolgen der Abs. 1 und 2 nicht aus.

### Zweck der Regelung:

Der § 38 VersVG regelt die Konsequenzen, wenn sich ein VN mit der ersten oder einmaligen Prämie in Zahlungsverzug befindet. Bei Vorliegen der entsprechenden Voraussetzungen hat der VR die Möglichkeit, vom Vertrag zurückzutreten und darüber hinaus kommt es zur Leistungsfreiheit des VR nach § 38 (2) VersVG.

Abgesehen davon kann der VR auch Verzugszinsen geltend machen. Hier gelten die gleichen „Zinsregeln“ wie etwa umgekehrt bei einem Zahlungsverzug des VR. Somit beträgt der Verzugszins bei Verträgen von Konsumenten 4 % (§§ 1000, 1333 ABGB) und bei Verträgen von Unternehmern 9,2 % über Basiszinssatz (§ 456 UGB).

### Was ist die „Erstprämie“?

Als Erstprämie wird eine Einmalprämie – und bei laufender Prämienzahlung – die zeitlich erste Prämie für die erste Versicherungsperiode bezeichnet.

Das bedeutet auch, dass eine Erstprämie den Abschluss eines neuen Vertrages voraussetzt. Wird nämlich ein bereits bestehender Vertrag verändert oder erneuert, so liegt nur dann ein

neuer Vertrag vor, wenn nach dem Willen der Vertragsparteien ein solcher abgeschlossen wird.

Erstprämien können etwa sein:

- Einmalige Prämien, z. B. für kurzfristige Versicherungen
- Einmalprämie für mehrjährige Versicherungen
- Erste Jahresprämie
- Erste Rate der Jahresprämie bei unterjähriger Zahlungsweise
- Mehrprämie aus Summenerhöhung
- Mehrprämie aus Einschluss neuer Risiken (Vollkasko statt Teilkasko)

Keine Erstprämie liegt demnach vor, wenn der bestehende Vertrag - unter Wahrung der Vertragsidentität - nur abgeändert wird. Nur das Ausfüllen eines neuen Antragsformulars und die Ausfertigung einer neuen Polizza begründet noch nicht automatisch das Entstehen eines neuen Vertrags (Novation). Für das Vorliegen eines neuen Vertrags spricht eine Änderung von wesentlichen Vertragsinhalten wie etwa der VN, das zu versichernde Risiko, die zu versichernden Objekte, die Versicherungssummen, die Vertragsdauer, die Höhe der Versicherungsprämie. Die Änderung „nur“ eines dieser Merkmale bedeutet hingegen

eben nicht zwingend die Annahme eines neuen Vertrags, sondern es ist eine Gesamtbetrachtung vorzunehmen.

Diese Abgrenzung ist im Einzelfall von großer Bedeutung, nachdem bei Verzug einer Erstprämie bereits nach kurzer Frist die Leistungsfreiheit des VR droht, während bei Verzug einer Folgeprämie (§ 39 VersVG) diese Rechtsfolge an weitere Voraussetzungen geknüpft ist.

### Unterjährige Prämienzahlung

Sehr häufig wünschen Versicherungsnehmer eine Zahlungserleichterung in Form von Raten, sodass nicht jährlich die gesamte Jahresprämie fällig wird. Wurde eine „unterjährige“ (halbjährliche, vierteljährliche oder monatliche) Zahlungsweise vereinbart, gilt nur die erste Prämienrate als Erstprämie, jede weitere Prämienzahlung aber als Folgeprämie.

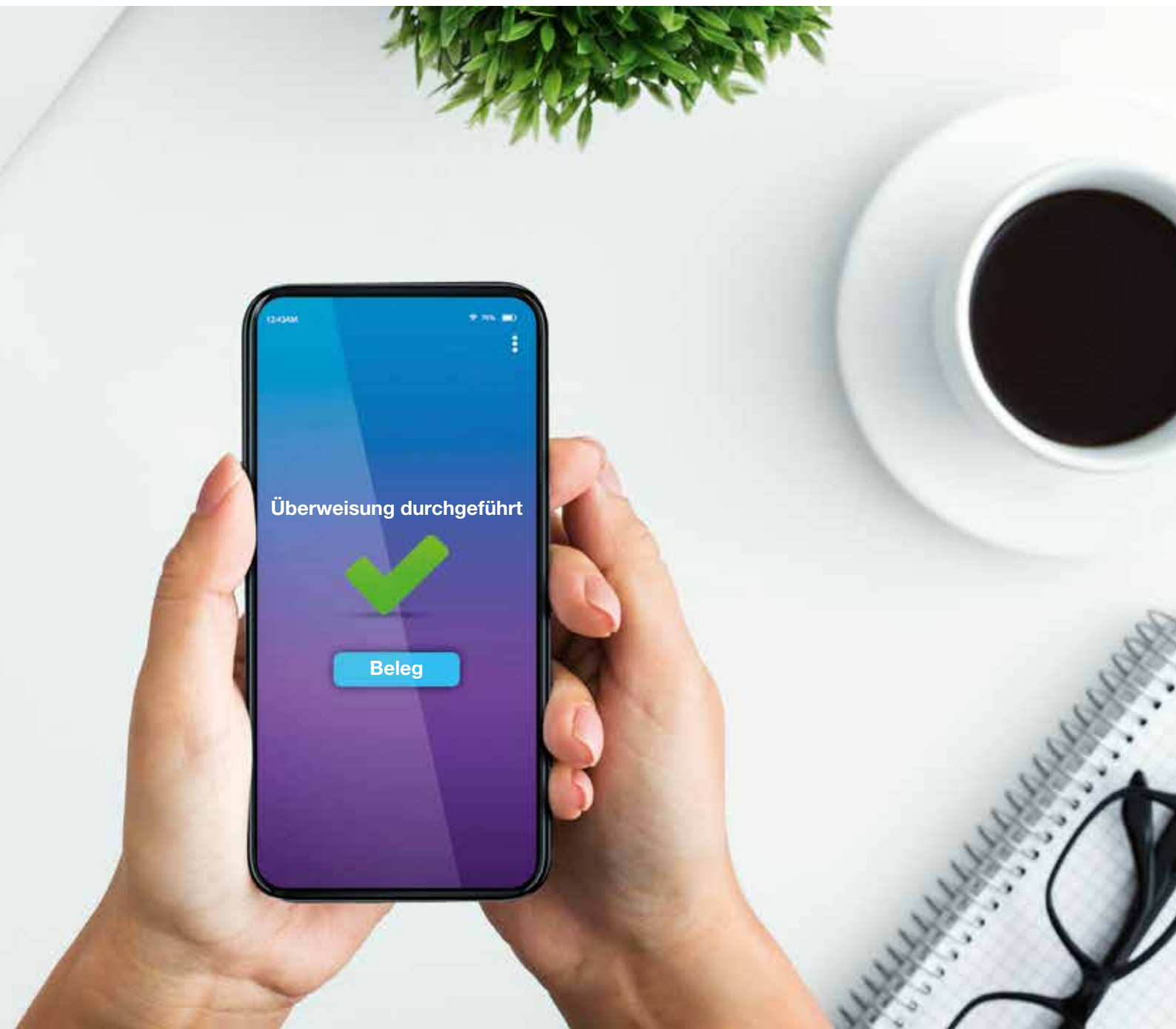
### Besonderheit „Vorläufige Deckung“

Eine vorläufige Deckung durch den VR begründet einen provisorischen Versicherungsschutz, noch vor einer abschließenden Risikoprüfung und gänzlicher Einigung der Vertragspartner über die endgültige Ausgestaltung des in Aussicht genommenen Versicherungsvertrags. Durch eine solche vorläufige Deckungszusage wird der § 38 (2) VersVG von den Vertragsparteien (konkudent = sich zwingend ergebend) abbedungen. Der VN verfügt unmittelbar über Versicherungsschutz!

Eine vorläufige Deckung stellt einen selbständigen Versicherungsvertrag dar und bedarf einer schlüssigen Vereinbarung.

### Wann gilt die 14-Tage-Frist als eingehalten?

Diese Frage wird durch den § 36 VersVG beantwortet. Die Prämienschuld ist als qualifizierte Schickschuld zu behandeln. »



So gilt die 14-Tage-Frist zur Entrichtung der Erstprämie (zur Vermeidung einer Leistungsfreiheit des VR) als eingehalten, wenn der VN die Zahlung innerhalb der Frist veranlasst hat und diese in der Folge beim VR einlangt. Das heißt, die Prämie muss nicht schon innerhalb der Frist auf dem Konto des VR eingelangt sein. Bei bargeldloser Banküberweisung kommt es demnach auf das Einlangen des physischen oder elektronischen Überweisungsauftrags des VN bei seiner Bank am letzten Tag der Frist an. Dabei ist es auch nicht erforderlich, dass das Konto des VN am Tag des Überweisungsauftrags ein entsprechendes Guthaben aufweist, sondern es ist ausreichend, wenn die Überweisung von seiner Bank als gedeckt behandelt wird.

Wenn eine Lastschriftvereinbarung getroffen wurde, hat der VN das Erforderliche getan, wenn er den Geldbetrag auf seinem Bankkonto zum Einzug durch den VR bereithält.

In diesem Fall liegt eine Holschuld vor, wodurch Verzögerungen durch verspätete Einreichung der Lastschrift oder ein Versehen der Bank des VR zu Lasten des VR gehen. Dasselbe gilt auch, wenn der VR eine fehlerhafte Lastschrift veranlasst.

### Wenn der VN nur einen Teil der Erstprämie bezahlt?

Bezahlt der VN nicht die gesamte Erstprämie sondern nur einen Teil davon, so befindet er sich in Teilverzug. Damit erwirbt der VN aber nicht etwa einen teilweisen (aliquoten) Versicherungsschutz, es gilt vielmehr das „Alles-oder-Nichts-Prinzip“. Hier gibt es eine vom Gesetz vorgesehene Ausnahme, den geringfügigen Prämienrückstand.

So sieht der § 39a VersVG vor, dass keine Leistungsfreiheit des VR gegeben ist, wenn der VN mit nicht mehr als 10 % der Prämie, maximal aber mit EUR 60,00 im Rückstand ist. Diese Regelung gilt sowohl für die Erstprämie als auch für die Folgeprämie!

Das Rücktrittsrecht des VR gemäß § 38 (1) VersVG bleibt davon aber unberührt.

### Unverschuldeter Prämienrückstand

Im § 38 (2) VersVG ist normiert, dass eine Leistungsfreiheit des VR ausscheidet, wenn der VN ohne sein Verschulden an der fristgerechten Prämienzahlung gehindert war. Der Beweis für den unverschuldeten Prämienrückstand hat jedenfalls der VN zu erbringen.

Der VN kann sich in diesem Zusammenhang aber nicht etwa dadurch entschuldigen, dass er sich während der Erstprämien-Zahlungsfrist im Urlaub befunden habe.

Andererseits kann man von einem vom VN unverschuldeten Prämienrückstand sprechen, wenn sich dieser innerhalb der Frist etwa als Patient in der Intensivstation eines Krankenhauses befunden hat.

### Aufforderung zur Prämienzahlung

Im Absatz 3 des § 38 VersVG wird bestimmt, dass die möglichen Rechtsfolgen eines Erstprämien-Zahlungsverzugs des VN (Rücktritt bzw. Leistungsfreiheit des VR) nur dann in Frage kommen, wenn dem VN auch eine „qualifizierte“ Zahlungsaufforderung zugegangen ist. Eine Zahlungsaufforderung ist dann als qualifiziert zu betrachten, wenn der VR auf die Rechtsfolgen bei Zahlungsverzug (Rücktritt bzw. Leistungsfreiheit des VR) hingewiesen hat.

### Nichtzahlung von Zinsen oder Kosten

Der § 38 (4) VersVG stellt fest, dass die Nichtzahlung von Zinsen und/oder Kosten (z.B. einer Vinkulierungsgebühr) durch den VN weder einen Rücktritt noch eine Leistungsfreiheit des VR begründen können.

**Franz Böck:**

## Ein Leben als Makler mit Leidenschaft

**Knapp 50 Jahre hat der geborene Bad Vöslauer Franz Böck der Versicherungswirtschaft gewidmet – mit 1. Mai hat der leidenschaftliche Makler mithilfe der ÖVM Nachfolgebörse Follow me seinen Betrieb an Peter Stadler übergeben.**

Wenn Franz Böck über seinen Beruf spricht, spürt man, dass er seine Berufung gelebt hat: „Ich würde genau das wieder machen. Der Umgang mit Menschen und ihnen in schwierigen Situationen helfen zu können, hat mir immer sehr viel Erfüllung gebracht.“

Fünf Jahrzehnte hat der Bad Vöslauer in der Versicherungsbranche gearbeitet. Begonnen hat er mit einer Lehre bei der Wiener Städtischen, dann bis 1992 in Mödling im Außendienst weitergemacht. Dort ist er die zehn darauffolgenden Jahre geblieben und war als unabhängiger Makler selbständig tätig.

Die nächste Station führte ihn zurück in seine Heimatstadt, wo er mit drei MitarbeiterInnen seinen Betrieb geführt hat. Immer unter dem Motto: „Hart in der Sache, aber fair im Umgang“. Denn für seine Klienten zu kämpfen, war immer Franz Böcks Credo. Wichtig war ihm, mit Schadensreferenten auf Augenhöhe sein zu können: „Man muss Top sein in Punkto Versicherungsrecht und sich laufend fortbilden, um Schadensfälle im Sinne der Kundinnen und Kunden bestmöglich abwickeln zu können.“ Die ÖVA Österreichische Versicherungsakademie des ÖVM sei ihm dabei der perfekte Partner gewesen. Sogar jetzt, im wohlverdienten (Un)Ruhestand – wie er ihn nennt – will er weiterhin bei dem einen oder anderen Kurs anwesend sein. „Ich werde das Geschehen in der Branche auch in Zukunft mit großem Interesse verfolgen“, so Böck. Mit 1. Mai hat der engagierte Ex-Makler nun seinen Betrieb mithilfe der ÖVM Nachfolgebörse Follow me an Peter Stadler übergeben, der den Kundenstock mit seiner Firma „Stadler.jetzt“ in gewohnter Art und Weise betreuen wird.

Für alle, die so wie er im Beruf des Maklers erfolgreich sein wollen, hat Franz Böck im Folgenden eine Reihe von hilfreichen Tipps zusammengestellt: „Alle Punkte habe ich in meiner jahrzehntelangen Praxis versucht zu leben und bin überzeugt,



dass trotz der fortschreitenden Modernisierung und Digitalisierung diese weiterhin erfolgversprechend sein können, weil: Erfolgreiche Vergangenheit kann auch gelebte Zukunft sein.“

### TIPPS FÜR JUNGMAKLER

- Unbedingt für eine fundierte Ausbildung sorgen: das Maklergesetz und das Versicherungsvertragsgesetz sind das erforderliche Werkzeug jedes erfolgreichen Maklers
- Umfassende Kenntnisse in allen Versicherungssparten sind ebenso notwendig, um mit den Versicherungsgesellschaften auf Augenhöhe agieren zu können
- Mitgliedschaft bei einer Interessensgemeinschaft wie dem ÖVM, der einen starken Fokus auf Aus- und Weiterbildung richtet, ist sehr vorteilhaft
- Digitalisierung soll und muss in den modernen Maklerbüros Einzug halten, um den heutigen und zukünftigen Anforderungen der Klienten und VU'S gerecht zu werden – dabei aber unbedingt beachten, dass unser Geschäft immer noch menschlich bleiben muss.
- Persönliche Beratung wird auch weiterhin einen sehr hohen Stellenwert einnehmen und sollte daher immer im Vordergrund stehen
- Klienten schätzen eine faire und risikogerechte Vertragsgestaltung verbunden mit einer schnellen und kompetenten Schadenserledigung. Dies garantiert schlussendlich zufriedene Klienten und Weiterempfehlungen für den Makler



Michael SCHLECHTER  
Product & Market  
Development

**RISK EXPERTS**  
ENABLING SMART DECISIONS.

# Innovationen in der Versicherungsbranche

## Digitalisierung von Besichtigungen

Digitalisierung findet inzwischen in fast allen Bereichen des täglichen Lebens statt und macht auch vor der Versicherungsbranche nicht halt. Einige der großen Versicherer haben Ihre Hausaufgaben bereits gemacht und sie sichern sich einen immer größeren Marktanteil innerhalb der traditionell eher konservativen Versicherungsbranche. Aber auch die innovativsten Versicherer sind mit Herausforderungen für ihre traditionellen Geschäftsmodelle von neuen Denkweisen, neuen Wettbewerbern, neuen Arbeitsweisen und neuen Aufgaben konfrontiert – man denke nur an das schnelle Wachstum der Online-Plattformen, auch in dieser Branche.

### Wann auf Innovationen setzen? – Jetzt!

Wer heute nicht auf Innovation setzt, der wird in einigen Jahren mit seinen Marktbegleitern nicht mehr mithalten können. In unserem Beitrag möchten wir näher erläutern, dass Innovationen jederzeit möglich sind, für jedes Unternehmen, auch ohne großen zeitlichen und finanziellen Aufwand. Letztendlich geht es um ein Mind-Set, um die Bereitschaft zu verändern und um das Ziel, einen Mehrwert zu schaffen.

Wir könnten nun unterschiedliche Branchen aufzählen, in denen in den vergangenen 15 Jahren zahlreiche Innovationen stattfanden: Die Industrie, mit der vielzitierten Industrie 4.0, die Finanzbranche und ihre FinTechs, die Automobilbranche, die inzwischen über vollautomatisierte Fertigungsprozesse verfügt und unsere Mobilität in den nächsten Jahren mit autonom-fahrenden E-Fahrzeugen verändern wird.

Das IoT (Internet of Things) und die fortschreitende Entwicklung von KI (Künstlicher Intelligenz) werden die Vernetzung und Abhängigkeiten zwischen Mensch und Maschine weiter verstärken und auch in unserem Berufsalltag Einzug halten – und das ist keine Fiktion, sondern bald unsere Realität.

### Warum setzen wir bei RISK EXPERTS auf Innovation?

In der Unternehmensberatung ist Innovation ein ständiger Themenbegleiter. Wir diskutieren dieses Thema aber nicht nur mit unseren Kunden, sondern haben uns in den vergangenen Jahren selbst intensiv damit beschäftigt. Unser Leitsatz ist der

Anspruch, immer einen Schritt weiter zu denken und somit einen Schritt voraus zu sein.

Vor kurzem konnten wir einen wichtigen Innovationsschritt setzen, der unseren Alltag sehr positiv beeinflusst. Für unsere Begehungen, Besichtigungen, Befundaufnahmen und Begutachtungen nutzen wir seit kurzem eine Datenbrille – ein Wearable-Device – die uns viele Erleichterungen und Vorteile für diese Tätigkeit schafft.



RISK EXPERTS

Beispielbild unserer verwendeten Datenbrille

Voraussetzung für die Implementierung der Datenbrille war eine Anpassung unserer Software, damit die Übertragung, Speicherung und Bearbeitung der Datenpakete an einem zentralen Ort möglich wurde und die erhaltenen Daten für mehrere Mitarbeiter verfügbar gemacht werden konnten.

Die Abwicklung von Projekten war in der Vergangenheit sehr starr, ein nächster Schritt konnte erst dann begonnen werden, wenn jener zuvor abgeschlossen wurde. Mit Hilfe der Digitalisierung konnten wir die Starrheit aufbrechen und die Effizienz im Rahmen der Bearbeitung stark erhöhen.

### Die Vorteile der neuen Technologie, kurz zusammengefasst

Im Einsatz konnten wir eine Vielzahl von Vorteilen für unsere Kunden, aber auch für unsere internen Abläufe festmachen:

- Wir verbessern die Qualität unserer Besichtigungen, weil wir uns auf das Wesentliche konzentrieren können und nicht abgelenkt werden: Das Aufschreiben von Notizen (handsfree), das Fotografieren mit Kamera entfällt.
- Sollte die physische Präsenz nicht möglich sein

# ranche

(wegen covid19, Krankheit, Starkwetterereignissen), kann eine Begehung auch remote durchgeführt werden.

- Erhaltene Daten können im BackOffice sofort weiter analysiert und verwertet werden.
- Die Effizienz wird erhöht, da die Datenqualität verbessert wurde.
- Ein erster Kurzbericht kann oft schon direkt nach einer Besichtigung ausgehändigt werden.
- Das Einholen von Informationen im Nachhinein ist so gut wie obsolet.
- Wir agieren dadurch nachhaltig und ressourcenschonend: der CO2 Ausstoß wird verringert, Papierbedarf wird reduziert und Reisezeiten verringert.

Selbstverständlich spielt auch Datenschutz und Datensicherheit eine zentrale Rolle bei Videoaufnahmen. Die DSGVO beinhaltet dafür umfassende und hilfreiche Paragraphen, wie Daten behandelt, gespeichert und weitergegeben werden dürfen. Eine Rücksprache mit einem Juristen kann dabei immer nützlich sein.

## Welche Vorteile bringt diese Innovation für Versicherungsmakler?

Nehmen wir uns dazu ein konkretes Beispiel zur Hand – <ein Schadensfall in einem Unternehmen>

**Im Schadensfall** zählt neben einem funktionierendem Notfall- und Alarmmanagement, Schnelligkeit zu den wichtigsten Kriterien, um das Schadensausmaß zu verringern – Wen könnte man als Versicherungsmakler mit gutem Gewissen in dieser Situation empfehlen?

Wir raten hier zur Anfertigung einer Liste mit den wichtigsten Kontakten von Sanierern, unabhängigen Sachverständigen, Infrastrukturunternehmen, um einige wenige zu nennen. Jedoch spielt bei der Auswahl der Kontakte vor allem auch die Erreichbarkeit und die Anfahrtszeit zum Schadensort eine zentrale Rolle – eine 24/7 Erreichbarkeit zählt hier zu den Grundvoraussetzungen für die Auswahl eines kompetenten Partners.

Eine weiterer Punkt, der sich im Schadensfall als relevant erweisen könnte, ist die Befundaufnahme unter gefährlichen Bedingungen. Mit Hilfe

von Drohnen können wir auch in schwierig zugänglichen Bereichen oder in gefährlichen Situationen Besichtigungen bei einem Schadensfall durchführen, z.B. bei starker Rauchentwicklung, großer Schneelast, Photovoltaikanlagen oder in vom Einsturz bedrohten Gebäudeteilen.

**Nach einem Schadensfall** wünscht man sich als Unternehmer ein schnelles Verfahren, um ehestmöglich Geld von der Versicherung für Wiederaufbau bzw. für eine notwendig gewordene Instandsetzung zu erhalten – Wer kann und wie könnte man diesen Prozess beschleunigen?

Ein schnelleres Verfahren ist oft nur dann möglich, wenn u.a. die Berichts- und Datenqualität hochwertig ist und die Schadensursache eindeutig geklärt werden kann – Auch für diesen Anspruch sorgt unsere Datenbrille für eine hohe Datenqualität – sowohl in Form der sprachlichen als auch in Form der bildlichen Datenübertragung.

Außerdem können im Falle von **Regressforderungen** digitale Aufnahmen wichtige Informationen oder sogar Beweise liefern, und somit Ansprüche bekräftigen oder entkräften.

Über Innovationen zu lesen, kann durchaus interessant sein, neue Technologien in Alltagssituationen zu beobachten, ist manchmal schon beinahe aufregend, aber die vielen Vorteile von Innovationen im beruflichen Alltag einzusetzen und zu erleben, das bringt uns das eine oder andere Mal selbst ins Staunen.

## Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

### Musterformulare für Versicherungsmakler

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

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





Gerhard VEITS  
ÖVM – Ombudsmann

## Bericht des ÖVM – Ombudsmann (mit Zustimmung von Herrn Mats Nilsson)

# Informationen zum Vertragsinhalt Bedeutung des § 3 VersVG

Der ÖVM-Mitgliedsbetrieb, FRIEDENREICH & NILSSON Versicherungsmakler GmbH, hat das Maklermandat eines Kunden übernommen, für den mehrere Gebäudeversicherungen (Wohnanlagen) über die GENERALI bestehen.

Der Vormakler hat im Zusammenhang mit der Deckungskonzeption Sondervereinbarungen mit der GENERALI getroffen, wie aus den Antragskopien („Sondervereinbarung Makler“) und den Polizzen („Besondere Bedingung Zusatzvereinbarung“) zu entnehmen war.

Hierbei handelt es sich um Vertragsinhalte, die insbesondere im Schadensfall von wesentlicher Bedeutung sind oder sein können. Daher steht dem Versicherungsnehmer und letztlich auch dem nun bevollmächtigten Makler die Information über den tatsächlichen Deckungsumfang – inklusive der Sondervereinbarungen – zu.

Nachdem das Unternehmen FRIEDENREICH & NILSSON Versicherungsmakler GmbH vergeblich versucht hatte, diese Sondervereinbarungen zu erhalten, habe ich in meiner Funktion als Ombudsmann beim Versicherer interveniert.

Abgesehen davon, dass durch diese Weigerung der GENERALI, sämtliche Vertragsgrundlagen auszufolgen, der („neue“) Versicherungsmakler seine gesetzliche Pflicht des § 28 (6) MaklerG nicht erfüllen kann, regelt der § 3 (3) VersVG ohnehin das Recht des VN, die erforderlichen Unterlagen anzufordern. Mein Rechtsstandpunkt wird auch durch den publizierten Rechtsaufsatz von Mag. Marguerita Sedrati-Müller und Mag. Daniel Lackner unterstrichen.

Meine Intervention war erfolgreich und Herr VDir. Arno Schuchter hat mir Folgendes schriftlich bestätigt:

*Wir gehen mit deiner Ansicht konform, dass alle für den Kunden versicherungstechnisch relevanten Unterlagen, auch jene der dem Vertrag zugrunde liegenden Rahmenvereinbarung, dem aktuell bevollmächtigten Makler des Versicherungskunden auszuhändigen sind.*

*Dies wird in diesem Fall nun auch entsprechend passieren.*

Für die rasche und lösungsorientierte Abhandlung dieser Angelegenheit bedanke ich mich bei VDir. Arno Schuchter recht herzlich!

Wie so oft, hat auch diese Thematik zwei Seiten und es besteht nun eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass ich mir den Unmut einiger Berufskollegen zuziehe! Es gibt sicher eine Unzahl von Sondervereinbarungen oder Rahmenverträgen, die Versicherungsmakler mit Versicherern abschließen, welche die Qualität des vermittelten Versicherungsschutzes verbessern bzw. zusätzliche Vorteile für den Versicherungskunden beinhalten. Gerade solche Vereinbarungen betrachten die Autoren aber als ihr Werk, welches auf keinen Fall in die Hände eines Mitbewerbers fallen sollen. Aus diesem Grund wird meist ein „Geheimhalteabkommen“ mit dem Versicherer getroffen. Aber gerade eine solche Verschwiegenheitsverpflichtung ist nicht kompatibel mit den Bestimmungen des § 3 VersVG!

Ein Versicherungsvertrag entfaltet seine Wirkung

stets zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer, auch wenn ein Versicherungsmakler ein besonderes „Wording“ in einen solchen Vertrag miteinfließen lässt. Das heißt letztlich, dass mit dem Versicherer ausverhandelte Deckungserweiterungen, etc., keinesfalls nur dann gelten, wenn der Versicherungsnehmer seinem Makler die Treue hält. Vielmehr hat sich der Versicherungsnehmer diese Vertragsqualität mit seiner Prämienzahlung erworben und ein etwaiger Nachfolgemakler muss diese Vertragsgrundlagen kennen, um die berechtigten Interessen seines Kunden – speziell im Schadensfall – wahrnehmen zu können.

Ich bin mir absolut darüber im Klaren, dass ich mit dieser Feststellung auch die eine oder andere Fachabteilung von Versicherern in Verlegenheit bringe, dahinter steckt aber keine versteckte Boshaftigkeit meinerseits. Vielmehr bin ich nur der Zusteller einer Botschaft, deren Inhalt gesetzlich vorgegeben ist.



# Innovative österreichweite Rahmenvereinbarung für **Mechatroniker Betriebs- Haftpflichtversicherung**

Die Wiener Städtische Versicherung hat über Ausschreibung von Versicherungsmakler Wokatsch-Felber Versicherungsmakler GmbH eine innovative und sehr günstige Rahmenvereinbarung mit der WKO Bundesinnung der Mechatroniker Österreich abgeschlossen.

Diese wurde letztes Jahr für Niederösterreich vereinbart und nun auf Bundesebene hochgehoben. Damit haben ab sofort alle Berufsgruppen der Mechatroniker sowie der Fahrradmechatroniker und Kälte- und Klimatechnikbetriebe in ganz Österreich die Möglichkeit, sich im Rahmen einer Betriebs-Haftpflichtversicherung gezielt abzusichern.

*„Gerade für Unternehmensgründer oder Klein- und Mittelbetriebe ist es schwierig, eine günstige und auch umfassende Versicherung zu bekommen. Die Wiener Städtische bietet allen Mechatronikern in ganz Österreich eine spezielle Betriebshaftpflicht-Versicherung mit weitreichender Deckung zu einer sehr günstigen Prämie, die für KMU in dieser Form bisher nicht angeboten wurde“,* sagt Bundesinnungsmeister Komm.Rat Ing. Kandioler.

## **MEHR ALS EXISTENZSICHERUNG**

Der Deckungsumfang der Rahmenvereinbarung geht weit über den üblichen Deckungsumfang einer guten Betriebshaftpflichtversicherung hinaus. Neben den existenziellen Risiken eines Unternehmens wie Feuerschäden oder der Regress der Sozialversicherung nach einem Ar-

beitsunfall – solche Forderungen können in die Millionen gehen - sind auch eine Vielzahl von Ereignissen versichert, für die es bei Standardprodukten bisher keine Deckung gibt.

Generell können Pauschalversicherungssummen von 1,5 bis 5 Mio. Euro abgeschlossen werden. Die Versicherungsprämie richtet sich dabei nach dem Umsatz und der Wahl der Versicherungssumme. Der Selbstbehalt beträgt pro Schadensfall lediglich 250 Euro.

Wichtig ist auch festzuhalten, dass diese Rahmenvereinbarung über jeden Versicherungsmakler oder Versicherungsvermittler abgeschlossen werden kann, sie also mit Provisionsanspruch allen Vermittlern offensteht. Alle Infos dazu unter [www.mechatronik-versicherung.at](http://www.mechatronik-versicherung.at).

## **BERECHNUNGSBEISPIEL:**

Unternehmen bis 100.000 Euro Umsatz  
Pauschalversicherungssumme 1,5 Mio. Euro  
Jahresbruttoprämie 540 Euro

Alle Informationen für Vertriebspartner findet man unter [www.mechatronik-versicherung.at](http://www.mechatronik-versicherung.at). Details finden sich auch auf den jeweiligen Seiten der WKO in den jeweiligen Bundesländern oder auf der Seite der Bundesinnung der WKO, <https://www.wko.at/branchen/gewerbe-handwerk/mechatroniker/meilenstein-unterstuetzung-mitglieder.html>.

# UNIQA 3.0 – Seeding the Future 2021 – 2025

In den letzten Wochen haben sich beim ÖVM die Anfragen unserer Mitglieder zur strategischen Neuausrichtung der UNIQA merklich gehäuft. Nachdem derart große Veränderungen bei einem Big Player der Versicherungswirtschaft offensichtlich ein Gefühl der Unsicherheit erzeugen, haben wir den Vorstand der UNIQA schriftlich um die Beantwortung von vier Kernfragen in Bezug auf das veröffentlichte Dossier gebeten.

Die rasche und umfassende Reaktion auf unsere Bitte (siehe Faksimile) zeigt, dass man in der obersten Führungsebene der Assekuranz die Be-

findlichkeiten der Maklerschaft ernst nimmt. Die Ausführungen bekräftigen, welchen Stellenwert das Brokergeschäft innerhalb der UNIQA bis dato besaß und in Zukunft auch weiterhin besitzen wird.

Letztendlich müssen diesen schönen Worten Taten folgen. Kein leichtes Unterfangen, da sich die UNIQA mit den gesteckten Zielen eine große Herausforderung auferlegt hat, deren Umsetzung mit Spannung seitens der gesamten Versicherungsbranche entgegengesehen werden darf.

Sehr geehrte Frau Menger und sehr geehrter Herr Mag. Meixner,

Ich möchte mich nochmals recht herzlich für Ihren Brief bedanken und freue mich Ihnen, im Namen von UNIQA, eine ausführliche Erläuterung Ihrer Fragen zuzusenden.

**1. Welche Maßnahmen will die UNIQA setzen, um mit reduziertem Personal die Betreuungsqualität gegenüber der Maklerschaft aufrecht zu erhalten?**

Die Maklerinnen und Makler sind eine wichtige Säule unseres Vertriebs, die wir selbstverständlich auch in Zukunft bestens betreuen werden. Dafür setzen wir den Makler- und Partnervertrieb gänzlich regional auf. Wir reduzieren kein Personal im Bereich der Maklerbetreuung und auch das neue Standortkonzept stellt sicher, dass UNIQA in den Regionen fest verankert bleibt. Neben unserer Kundenzentrierung in den 9 Landesdirektionen haben wir das neue UNIQA PartnerService etabliert und somit fest in den Regionen verankert. Das neue PartnerService bietet allen Vertriebspartnern – egal, ob sie regelmäßig oder nur hin und wieder mit UNIQA zusammenarbeiten, einen persönlichen Ansprechpartner. Diese 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind ab sofort ausschließlich für den Makler- & Partnervertrieb verfügbar.

**2. Ist damit zu rechnen, dass über die UNIQA künftig nur noch „standardisiertes“ Geschäft abzuwickeln sein wird, weil Kapazitäten für individuelle Lösungen im Breitengeschäft, z.B. auch „normales Betriebsbündelgeschäft“, einfach fehlen werden?**

Wenn wir von Standardisierung sprechen, dann meinen wir damit die standardisierte Abwicklung von Geschäftsprozessen. Damit ist die Anbots- und Antragsstrecke bis hin zur fertigen Polizza gemeint. Diese Arbeitsschritte werden mittels automatisierter Tools und standardisierter Abläufe und Prozesse deutlich beschleunigt, gleichzeitig wird der personelle Aufwand niedrig gehalten. Dadurch unterstützen wir unsere Vertriebspartner bei der digitalen Verarbeitung im Standardgeschäft, wovon sowohl unsere Partner als auch wir profitieren. Denn: Je besser wir alle im standardisierten Geschäft über digitale Kanäle werden, umso mehr können wir uns auf die Beratung in komplexeren Geschäftsfällen konzentrieren und insgesamt unsere Qualität steigern.

Das bedeutet: Unsere Produkte werden weiterhin individuell gestaltbar bleiben, denn nur so werden wir dem Kundenwunsch nach „maßgeschneiderten Lösungen“ gerecht bleiben können. Die Standardisierung betrifft vorwiegend die einfachen Sparten im Retailgeschäft. Im Bereich Corporate, in dem es um das Betriebs- sowie Industrie- und Individualgeschäft geht, stellen wir noch mehr Expertise zur Verfügung. Neben unseren regionalen Vorsorge- und Gewerbemanagern verlagern wir zentrale Kompetenzen in die Regionen, um das Geschäft dort zu bedienen, wo es angesiedelt ist. Die Kapazitäten im Maklervertrieb werden mit über 100 Mitarbeitern (Maklerbetreuer/Accountmanager und Mitarbeiter) in Österreich gehalten und die Kompetenzen am POS werden laufend erweitert, um hier noch mehr Expertise in unseren Regionen vor Ort zur Verfügung stellen zu können.

**3. Die Erreichbarkeit von MaklerbetreuerInnen und SchadenreferentInnen der UNIQA haben sich merklich verschlechtert. Mit welchen Maßnahmen plant UNIQA hier gegenzusteuern?**

UNIQA verfolgt und misst die Qualität des Serviceversprechens im AccountManagement und in der Schadenbearbeitung laufend, sowohl bei Kundinnen und Kunden als auch bei der Maklerschaft (z.B. UNIQA-Maklerstudie, AssCompact Befragungen, wissma Studien). Die Ergebnisse deuten auf keine Verschlechterung der Zufriedenheit hin, auch nicht hinsichtlich der Erreichbarkeit – im Gegenteil: Unsere Beschwerdequoten, auch im Hinblick auf eine schlechte Erreichbarkeit, haben sich sogar verbessert! Das bedeutet, dass unsere Kundinnen und Kunden ebenso wie Partnerinnen und Partner unsere Erreichbarkeit 2021 noch besser empfinden als im Jahr davor. Das ist auch ein Beweis dafür, wie gut das UNIQA Service auch aus dem Homeoffice funktioniert, in dem sich unsere Mitarbeitenden und Führungskräfte aufgrund der im November 2020 von der Bundesregierung angeordneten COVID Maßnahmen durchgehend befinden.

**4. Die UNIQA will zukünftig vermehrt auf den Agenturvertrieb setzen. Ergeben sich daraus – insbesondere für kleinere Maklerunternehmen – Nachteile hinsichtlich der Betreuungs- und Servicequalität?**

Wir unterstützen ca. 10% unseres Außendienstes dabei, den Schritt in die Selbstständigkeit zu setzen (Übernahme einer Generalagentur). Der UNIQA Makler- & Partnervertrieb war bisher in TOP- & Direktpartner organisiert, das hat sich auch in der Struktur und den Serviceeinheiten widerspiegelt. Die TOP-Partner wurden regional betreut, die Direktpartner wurden in unserem zentralen MaklerServiceDirekt serviciert. Mit unserer neuen Strategie werden all unsere Makler und Partner regional, mit dem besten Service bedient und profitieren somit vom einheitlich hervorragenden Makler- & Partnerservice. Darüber hinaus bieten wir allen Maklern regionale Experten als persönliche Ansprechpartner für das Firmenkundengeschäft. Dabei profitieren vor allem die vielen kleineren Maklerunternehmen, die bisher lediglich in unserem MaklerServiceDirekt serviciert und nicht auf die Expertise unserer regionalen Account-, Vorsorge- sowie Gewerbermanagerinnen und -managern zurückgreifen konnten.

**5. Welche Botschaft dürfen wir in diesem Zusammenhang seitens der UNIQA an unsere Mitgliedsbetriebe richten?**

Im Hinblick auf den Makler- & Partnervertrieb legen wir unseren Fokus auf Kunden, Partner- und Mitarbeiterzufriedenheit und unser Betreuungskonzept folgt der Strategie „regional & digital“.

UNIQA sieht den anhaltenden Digitalisierungstrend als eine große Chance, diese Partnerschaft mit den Maklerinnen und Maklern und die damit verbundenen gemeinsamen Abläufe und Prozesse unterstützend zu vereinfachen und zu beschleunigen.

**Die drei Eckpfeiler unseres digitalen Turnarounds im Makler- und Partnervertrieb sind:**

**Ein vereinfachter digitaler Antragsprozess:** Darauf zählt unser Commitment zum OMDS3.0 Standard, die Zusammenarbeit mit Together CCA, unsere digitale Unterschriftslösung am Smartphone sowie die Modernisierung unserer UNIQA CRM Plattform ein. Das Ziel ist, Makler beim Antragsprozess digital zu unterstützen, um mit wenigen Klicks zur fertigen Polizze und damit zu einem schnellen Provisionsfluss zu kommen.

**Digitale Services in der gemeinsamen Kundenbetreuung:** Wir setzen mit Maklern auf eine Partnerschaft auf Augenhöhe und unterstützen im Kundenservice mit unserem elektronischen Postfach, unserer myUNIQA Kundenplattform (insbesonderer Self-service für Kunden) sowie der Bestandsdatenversorgung über OMDS und vielen weiteren digitalen Services und Produkthighlights.

**Moderne Kundenbindung gemeinsam mit Maklern:** Wir sind gerade in der Finalisierung unseres neuen Kundenbindungsprogramms myUNIQA plus, das wir als einziges österreichisches Versicherungsunternehmen auch für Maklerkunden zur Verfügung stellen. Unsere Ambition hierbei ist, gemeinsam mit Maklern die Bindung der Kunden zu stärken. Die offiziellen Infos kommen demnächst.

Freundliche Grüße,

Dr. Peter Humer  
Mitglied des Vorstandes  
Kunde & Markt Österreich

UNIQA Österreich Versicherungen AG, Untere Donaustraße 21, 1029 Wien



Mag. Alexander MEIXNER  
Vorstand ÖVM



Serie Spezialthemen in der Personenversicherung

# Einkommensteuerpflicht bei Rentenzahlungen aus privaten Versicherungsverträgen

Ein Urteil aus November 2017 des Bundesfinanzgerichtes – RV/3100010/2017 – zeigt, dass hinsichtlich der Steuerpflicht von Rentenzahlungen aus privaten Versicherungsverträgen, immer noch Unklarheit besteht. Dies überrascht aufgrund der Tatsache, dass bereits seit dem Veranlagungsjahr 2004 die neuen Rahmenbedingungen Anwendung finden.

## Rentenzahlungen aus privaten Versicherungsverträgen als Einkunftsart

Bezieht ein in Österreich unbeschränkt Steuerpflichtiger aus einer oder mehreren Einkunftsarten – insgesamt gibt es sieben Einkunftsarten – Einkünfte, so unterliegen diese der Einkommensteuer und sind demnach in die Einkommensteuererklärung aufzunehmen.

Grundsätzlich werden Renten aus privaten Versicherungsverträgen der Einkunftsart „Sonstige Einkünfte“ im Sinne des § 2 (3) Zi 7 EStG zugerechnet und lösen unter gewissen Umständen eine Einkommensteuerpflicht aus.

## Wiederkehrende Bezüge

§ 29 Zi 1 EStG beinhaltet die „Sonstigen Einkünfte“ und ordnet Renten unter die wiederkehrenden Bezüge ein. Wiederkehrende Bezüge sind regelmäßig sich wiederholende, auf einem einheitlichen Verpflichtungsgrund, dem sogenannten Rentenstammrecht, beruhende Leistungen, deren Dauer vom Eintritt eines ungewissen Ereignisses abhängt. Die Zahlungen sind durch eine zeitliche Ungewissheit charakterisiert, sodass der Endbetrag der Rentenzahlungen nicht exakt errechenbar ist. Man spricht in diesem Zusammenhang auch vom aleatorischen Moment.

Die Dauer der Rentenzahlungen kann an das Leben einer Person gekoppelt (Leibrente) oder mit einer Maximallaufzeit versehen sein (Zeitrente).

## Alte Regelung vor dem Veranlagungsjahr 2004

Die wiederkehrenden Bezüge waren ab dem Zeit-

punkt steuerpflichtig, zu dem die Summe der vereinnahmten Beträge den kapitalisierten Wert der Rentenverpflichtung überstiegen hat. Dieser Wert war auf den Zeitpunkt des Leistungsbeginns abzuzinsen. Im Sinne des Bewertungsgesetzes bestimmte sich der Rentenwert nach dem Lebensalter der Person bzw. dessen Lebenserwartung (Sterbetafel).

## Neue Regelung ab dem Veranlagungsjahr 2004

Die wiederkehrenden Bezüge sind nur insoweit steuerpflichtig, als die Summe der vereinnahmten Beträge den Wert der Gegenleistung übersteigt. Nur wenn die Gegenleistung nicht in Geld besteht, muss der kapitalisierte Wert als Gegenwert im Sinne des Bewertungsgesetzes ermittelt werden. Auf der Internetseite des Finanzministeriums findet sich ein entsprechendes Berechnungstool, um den Rentenbarwert errechnen zu können.

## Auswirkungen der geänderten Rahmenbedingungen

Nach der bis zur Veranlagung 2004 geltenden Rechtslage war somit der Wert des übertragenen Gutes auch dann über den Umweg des Rentenbarwertes zu ermitteln, wenn das übertragene Wirtschaftsgut Geld war. Im Sinne der neuen Rechtslage ist in einem solchen Fall der Geldbetrag und nicht der Rentenbarwert maßgeblich. Die in Geld hingegenen Leistungen sind die Prämien einschließlich der Versicherungssteuer bzw. die Endwerte der Ansparphase inklusive sämtlicher Gewinnanteile, sofern derartige Werte gegeben sind.

## Rechenbeispiel

**Geburtsjahr der Bezugsberechtigten:** 1962

**Rentenform:** Zeitrente (vorschüssig)

**Rentenstart:** 01.12.2005

**Rentenende:** 01.01.2022

**Rentenhöhe:** € 150,00

**Prämienaufwand bis zum Leistungsanfall:**  
€ 3.500,00

Die Berechnung auf Basis der alten Rechtslage

ergibt laut Rechentool des Finanzministeriums einen Rentenbarwert von € 18.701,02. Eine Steuerpflicht würde demnach erst nach rund 10,5 Jahren eintreten (€ 18.701,02 / € 150,00). Nach neuer Rechtslage entsteht unter Berücksichtigung der erbrachten Gegenleistung jedoch die Steuerpflicht bereits nach rund 2 Jahren (€ 3.500,00 / € 150,00).

### Gegenleistungsrenten

Bei Versicherungsverträgen handelt es sich grundsätzlich um Gegenleistungsrenten. Bedeutet, dass Versicherungsprämien als Gegenleistung für die Rente in Geldform erbracht werden, was zur Folge hat, dass das Bewertungsgesetz und somit der kapitalisierte Wert nicht zur Anwendung gelangt. An die Stelle des Rentenbarwertes tritt der Geldbetrag zum Nominalwert. Die Steuerpflicht tritt demnach

ein, sobald die Rentenzahlungen jenen Betrag übersteigen, der zur Sicherung des Rentenstammrechts zu leisten war.

### Conclusio

Die Änderung der Rechtslage führt zu einer massiven Verkürzung jener Zeitspanne, in der Rentenzahlungen aus privaten Versicherungsverträgen nicht der Einkommensteuer unterliegen. Versicherungsunternehmen haben gegenüber dem Finanzamt bislang noch keine Meldeverpflichtung. Somit liegt es in der Verantwortung des Steuerpflichtigen, seiner Erklärungspflicht gegenüber dem Fiskus nachzukommen. Ein Unterlassen erfüllt den finanzstrafrechtlichen Tatbestand der Abgabenverkürzung und steht unter Strafe.

### Quellen:

Lebensversicherungen im Steuerrecht; Knörzer; Linde  
www.bfg.gv.at  
www.bmf.gv.at

# Gesetzliche Änderung zur „Roten Kennzeichentafel“

## Für Fahrrad-Heckträger werden häufig rote Kennzeichentafeln verwendet

Die Verwendung einer roten Kennzeichentafel ist nicht verpflichtend. Das „Ummontieren“ der hinteren weißen Kfz-Kennzeichentafel auf den Fahrradträger ist weiterhin erlaubt. Die Kfz-Lenkerin/der Kfz-Lenker muss sich aber jedenfalls für eine der beiden Möglichkeiten entscheiden, wenn die hintere weiße Kennzeichentafel durch den Fahrradträger oder die damit transportierten Fahrräder verdeckt wird.

**WICHTIG: Mit 12. April 2021** trat eine Änderung hinsichtlich der roten Kennzeichen in Kraft. Neu ausgegebene rote Kennzeichentafeln tragen ab sofort das Internationale Unterscheidungszeichen (EU-Emblem), so wie bisher die weißen Tafeln.

Es besteht keine Umtauschpflicht. Wer bereits eine rote Tafel hat, kann jedoch seit dem 12. April ein neues rotes Kennzeichen bei einer Zulassungsstelle bestellen.

Möchte man ab sofort im Ausland (auch innerhalb der EU bzw des EWR) weiterhin das „alte“

rote Kennzeichen ohne internationales Unterscheidungskennzeichen verwenden, dann muss das „A“-Pickerl angebracht werden.

**ACHTUNG** bei Fahrzeugwechsel oder Besitzerwechsel:

Wird bei einem regulären „weißen“ Kennzeichen mit dazugehörig ausgegebener roter Kennzeichentafel ohne EU-Emblem ein Fahrzeugwechsel bzw. Besitzerwechsel durchgeführt und wird das KFZ-Kennzeichen beibehalten, so darf die „alte“ rote Tafel nicht weiterverwendet werden. Diese ist dann zwingend durch eine neue rote Kennzeichentafel inkl. EU-Emblem zu ersetzen.

Somit sollten Kunden die ein rotes Kennzeichen besitzen und zB einen Fahrzeugwechsel des KFZ durchführen wollen künftig dringend darauf hingewiesen werden, dass das rote Kennzeichen „getauscht“ werden muss.

Weiters ist zu berücksichtigen, dass die Neuausstellung einer neuen roten Kennzeichentafel einige Tage in Anspruch nimmt.



Michael SCHOPPER  
ÖVM Vorstand



## Serie Kündigungsrecht

# Skadenz und Versicherungsperiode

### Versicherungsperiode – § 9 VersVG

Als Versicherungsperiode iS dieses Bundesgesetzes gilt, falls nicht die Prämie nach kürzeren Zeitabschnitten bemessen ist, der Zeitraum eines Jahres.

Das VersVG beschreibt in § 9, was unter einer Versicherungsperiode zu verstehen ist. Eine eindeutige Definition, was unter der Skadenz zu verstehen ist, bleibt der Gesetzgeber jedoch in diesem Lex specialis schuldig.

#### Versicherungsperiode

Die Versicherungsperiode ist jener Zeitabschnitt, nach dem die Prämie bemessen wird. Die Periode beträgt ein Jahr, sofern nicht die Prämie nach kürzeren Zeitabschnitten, wie beispielsweise bei kurzfristigen Reiseversicherungen, bemessen wird. Der guten Ordnung halber sei nur darauf hingewiesen, dass der Beginn der Versicherungsperiode nicht mit dem tatsächlichen Abschlussdatum zusammenfallen muss. Es wäre beispielsweise denkbar, dass der Vertrag am 29. Oktober 2020 geschlossen wird, aus verrechnungstechnischen Gründen der Versicherungsbeginn seitens der Assekuranz jedoch auf den 1. November gelegt wird.

#### Skadenz

Unter Skadenz (Hauptfälligkeit) wird das Datum der Fälligkeit einer Versicherungsprämie für die vereinbarte Versicherungsperiode verstanden.

Die Parteien des Versicherungsvertrages können die Hauptfälligkeit (Skadenz) im Einvernehmen – auch im Nachhinein – beliebig festlegen. Vereinbaren die Parteien die Prämienfälligkeit für einen anderen Zeitpunkt als für den Beginn der Versicherungsperiode, so bedeutet dies keine von § 9 VersVG abweichende Festlegung der Versicherungsperiode (OGH 7 Ob 141/66). Auch bei Prämienzahlungen mittels Einmalprämie am Beginn des Vertrages wird die Prämie nach Jahresperioden berechnet. Auch die Zahlung der Jahresprämie in Raten ändert nichts an der ursprünglichen Versicherungsperiode.

#### Skadenz, Versicherungsperiode und Abschlussdatum im Kündigungsrecht

Die Unterscheidung der Begrifflichkeiten – Skaden-

denz, Versicherungsperiode und Abschlussdatum – ist insbesondere bei der Wahl des richtigen Kündigungstermins von Relevanz. So sieht § 8 (2) VersVG die Kündigung von dauernden Versicherungen zum Schluss der laufenden Versicherungsperiode vor, während der § 8 (3) VersVG im Verbrauchergeschäft eine Vertragsauflösung zum Ende des dritten oder jedes darauffolgenden Jahres normiert.

#### Beispiel

**Abschlussdatum:** 29.11.2021

**Beginn der Versicherungsperiode:** 1.12.2021

**Skadenz (Hauptfälligkeit):** 1.3

Handelt es sich bei diesem Vertrag um eine private Krankenzusatzversicherung, die bis auf weiteres abgeschlossen wurde, so wäre im Sinne des § 8 (2) VersVG eine Kündigung zum Schluss der laufenden Versicherungsperiode per Ende November – 30.11.24:00 Uhr – unter Einhaltung der dafür vorgesehenen Fristen möglich.

Ist eine private Unfallversicherung mit einer 10-jährigen Laufzeit Gegenstand des Vertrages, so wäre im Sinne des § 8 (3) VersVG eine erstmalige Kündigung des Vertrages unter Einhaltung einer einmonatigen Kündigungsfrist zum Ende des dritten Jahres per 28.11.2024 24.00 Uhr vorzunehmen.

#### Conclusio

Sowohl § 8 (2) als auch § 8 (3) VersVG gelten im Sinne des § 15a VersVG als halbzwingende Norm. Ein Abgehen ist demnach nur zum Vorteil, nicht aber zum Nachteil des Versicherungsnehmers möglich. Wird seitens der Versicherung eine Kündigung zur Hauptfälligkeit vorgesehen, handelt es sich aus Sicht des Versicherungsnehmers um einen zusätzlichen Kündigungszeitpunkt, der jedoch keinerlei nachteilige Auswirkungen auf die einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen des VersVG hat.

#### Quellen:

Das österreichische Versicherungsvertragsrecht; Schauer; Service-Fachverlag  
 Versicherungsvertragsrecht; Wieser; Orac  
 www.ris.bka.gv.at  
 www.ogh.gv.at

# Mehr Fokus, mehr Erfolg: Spezialversicherung als Vertriebschance

Die gewerbliche Haftpflicht darf in keinem zukunftsorientierten Portfolio fehlen: Passgenaue Zielgruppenkonzepte unterstützen Makler dabei, Geschäftskunden bestmöglich abzusichern. Darauf ist Markel spezialisiert – und bietet für jedes gewerbliche Risiko die passende Lösung. Seit 2019 auch gezielt für den österreichischen Markt.

Seit über 90 Jahren ist Markel als globaler Spezialversicherer mit einer klaren Vision am Markt aktiv:

Die gewerbliche Haftpflicht. „Wir glauben an Zielgruppenkonzepte. Mit unseren gewerblichen Haftpflichtlösungen können wir den einzelnen Kunden im Blick behalten und Freelancer sowie kleine und mittlere Unternehmen optimal und auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten versichern“, so das Motto.

## Drei Produktbereiche – volles Potenzial

Als reiner Maklerversicherer arbeitet Markel eng und partnerschaftlich mit Vermittlern zusammen und hält ihnen so den

Rücken frei. Das gelingt unter anderem durch eine bewusste Fokussierung auf die drei Produktbereiche

## Vermögensschadenhaftpflicht, Cyber und D&O.

Denn so hat der Spezialversicherer die Chance, sich intensiv mit den Kunden und ihren Risiken auseinanderzusetzen und schnell auf Veränderungen einer sich permanent wandelnden Risikolandschaft zu reagieren. Das wiederum erhöht den vertrieblichen Erfolg auf Vermittlerseite, der seine Beratung zielgerichtet aufbauen kann. Erfolg funktioniert. Am besten gemeinsam. Deshalb baut Markel seine Partnerschaften strategisch aus und freut sich jederzeit über neue Makler.

## Ihr Ansprechpartner für mehr Informationen:

### Manuel Häusler

Country Manager Österreich

+49 (0) 89 8908 316 – 59

manuel.haeusler@markel.de

[www.markel-insurance.at](http://www.markel-insurance.at)



Ihr Spezialversicherer für  
gewerbliche Haftpflicht.

Mit Fokus auf die Vermögensschadenhaftpflicht, Cyber und D&O-Versicherungen.



## Serie Sozialversicherung

# SVS-Programm – Selbständig Gesund

Unter dem Motto: „Vorbeugen ist besser als heilen!“ führte die Sozialversicherung der Selbständigen (vormals: Sozialversicherung der Gewerblichen Wirtschaft) im Jänner 2012 bundesweit ein neues Vorsorgeprogramm ein. Die Teilnahme erfolgt auf freiwilliger Basis und besteht im Grunde aus einer Vorsorgeuntersuchung, die mit einer Zielvereinbarung zwischen Patient und Arzt gekoppelt ist. Wird diese Vereinbarung eingehalten, so wird der Selbstbehalt bei ambulanten Leistungen von 20% auf 10% reduziert.

### Zielsetzung

Ziel dieses Programmes ist es, gesundheitsbewusstes Verhalten und Eigeninitiative zu stärken, um so die Gesundheit zu verbessern oder diese länger zu erhalten. Werden Krankheiten frühzeitig erkannt bzw. verhindert, können damit auch Kosten für Behandlungen und Therapien gespart werden. Auf lange Sicht gesehen zielt das Programm darauf ab, die Anzahl der gesunden Lebensjahre der Versicherten zu erhöhen und somit die Ausgaben für Kurativmedizin zu senken.

### Programmablauf

Zunächst wird der aktuelle Gesundheitszustand im Rahmen einer Vorsorgeuntersuchung erhoben. Diese Erhebung dient dann als Basis für die individuelle Zielvereinbarung. Fünf Parameter, die jedermann selbst beeinflussen kann, stehen im Mittelpunkt des Programmes:

- Blutdruck
- Gewicht
- Bewegung
- Tabak
- Alkohol

Sind alle Gesundheitsbereiche in Ordnung, so lautet das Gesundheitsziel: „Gesundheit erhalten!“. Zeigen die Resultate Handlungsbedarf, heißt es: „Gesundheit verbessern!“ Ist Verbesserungspotential gegeben, legt der Arzt gemeinsam mit dem Patienten fest, wie

und innerhalb welchen Zeitraumes der eine oder andere Bereich, beispielsweise durch Bewegung, Raucherentwöhnung oder blutdrucksenkende Lebensweise, verbessert werden kann.

Nach Ablauf des vereinbarten Zeitraumes – mindestens 6 Monate – gibt es ein Evaluierungsgespräch, bei dem seitens des Arztes überprüft wird, ob die gesteckten Gesundheitsziele erreicht wurden. Ist dies gelungen, so beträgt der Selbstbehalt für alle ärztlichen und zahnärztlichen Leistungen nur noch 10% statt 20%.

Um in den Genuss des reduzierten Selbstbehaltes zu gelangen, muss ein Antrag gestellt werden. Der verbesserte Gesundheitszustand muss bei Über-40-Jährigen nach zwei Jahren und bei Unter-40-Jährigen nach drei Jahren einer neuerlichen Überprüfung unterzogen werden.

### Zielerreichung

Das Gesundheitsziel gilt als erreicht, wenn die gestellten Aufgaben in allen fünf Teilbereichen erfüllt wurden. Es sind jedoch Ausnahmen aus medizinischen Gründen – beispielsweise Schwangerschaft, Knochenbruch oder chronische Krankheiten – zulässig. Diese können vom Arzt individuell festgelegt werden. Der Mediziner fungiert in einem solchen Fall als Gutachter.

Das Programm Selbständig Gesund ist so konzipiert, dass gesundheitsbewusstes Verhalten belohnt wird. Der augenblickliche Gesundheitszustand ist für die Zielerreichung irrelevant, beurteilt wird das Verhalten von zumindest sechs Monaten zwischen Feststellung des Gesundheitszustandes und Überprüfung der festgelegten Gesundheitsziele.

Wird daher im Rahmen des Gesundheitschecks festgestellt, dass alle Bereiche erfüllt sind, so müssen diese zumindest sechs Monate gehalten werden. Belohnt wird folglich auch der Erhalt der Gesundheit.

**Quellen:**  
Krankenversicherung – IDD-Umsetzung; Gruber; Linde  
www.svs.at





# Der ÖVM Rechtsservice startet neu durch



Mag. Markus FREILINGER  
Rechtsanwalt

Als Interessensvertretung für Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten unterstützt der ÖVM seine Mitglieder in beruflichen Belangen, auch durch das ÖVM-Rechtsservice. Nunmehr wurde meine Kanzlei vom Österreichischen Versicherungsmaklerring mit der Betreuung von Mitgliedern im Rahmen des ÖVM-Rechtsservice beauftragt. Wie viele Mitglieder wissen, war ich Ende der 90er, Anfang der 2000er-Jahre Geschäftsführer des Österreichischen Versicherungsmaklerrings und hatte damals schon die rechtliche Beratung von Mitgliedern über. Nach dem Wechsel in den Anwaltsberuf habe ich mich unter anderem auf Versicherungsrecht, Versicherungsvertragsrecht und Versicherungsmaklerrecht spezialisiert und freue mich, nunmehr wieder den ÖVM-Mitgliedern als Vertrauensanwalt des Österreichischen Versicherungsmaklerrings zur Verfügung zu stehen.

Das ÖVM-Rechtsservice umfasst die außergerichtliche rechtsanwaltliche Vertretung von Kunden von ÖVM-Mitgliedern in Versicherungsstreitigkeiten mit Versicherungsunternehmen. Die Kosten dafür trägt, sofern keine Rechtsschutzversicherung besteht, der Österreichische Versicherungsmaklerring. Dem Kunden bzw. dem ÖVM-Makler entstehen daher keine Kosten. Selbstverständlich hat vor der Annahme einer Causa eine entsprechende fallbezogene Prüfung der Erfolgsaussichten und der Werthaltigkeit des Anspruchs zu erfolgen. Es besteht zwar kein Rechtsanspruch auf die Leistungen des ÖVM-Rechtsservices oder der Rechtsanwaltskanzlei Mag. Freilinger, allerdings werden sämtliche Fälle im Sinne der Interessen des anfragenden ÖVM-Mitglieds geprüft und nach Möglichkeit angenommen. In Einzelfällen werden gegebenenfalls auch – sollte die außergerichtliche Betreuung nicht zum Erfolg führen – gerichtliche Streitigkeiten übernommen. \*

Nähere Informationen dazu finden Sie auf der ÖVM-Homepage unter [www.oevm.at](http://www.oevm.at). Dort finden Sie ein Formular, welches es Ihnen erleichtern soll, eine entsprechende Anfrage an das Rechtsservice zu stellen und sämtliche erforderlichen Unterlagen beizulegen.

Die ersten Fälle sind bereits angelaufen und es zeigt sich, dass großes Interesse der ÖVM-Mitgliedsbetriebe besteht.

Von den bisher anhängigen Fällen kann ich über einen besonders interessanten Fall berichten, welcher bereits für den Kunden eines ÖVM-Mitglieds gerichtlich geltend gemacht wurde.

## Zugrunde liegt folgender Sachverhalt:

Ein landwirtschaftliches Fahrzeug ist bei zwei unterschiedlichen Versicherern versichert, einmal mit Selbstbehalt, einmal ohne Selbstbehalt. Es liegt Doppelversicherung vor. Die Summen der Versicherungssummen übersteigen den Versicherungswert. Fraglich ist in gegenständlichem Zusammenhang, wie mit dem Selbstbehalt umzugehen ist. Grundsätzlich haftet jeder Versicherer für den Betrag, dessen Zahlung ihm nach seinem Vertrag obliegt. Der Versicherungsnehmer kann allerdings nicht mehr als den Gesamtschaden verlangen (Bereicherungsverbot). Zu ermitteln sind daher in einem ersten Schritt, die von jedem Versicherer ohne Bestehen einer Mehrfachversicherung zu zahlenden Einzelentschädigungen. In diesem Stadium ist die Selbstbeteiligung, die mit einem Versicherer vereinbart ist, in Abzug zu bringen. Danach ist zu klären, ob die Versicherungssummen den Gesamtschaden übersteigen. Die Versicherer haben im Innenverhältnis anteilig nach den Beträgen zu leisten, die sie nach dem jeweiligen Vertrag dem VN schulden. Im Ergebnis bedeutet dies sohin, dass der Versicherungsnehmer den Selbstbehalt letztendlich nicht zu tragen hat. Diese Rechtsansicht wird allerdings vom Versicherer bestritten. Zu der Problematik kann insbesondere auf die OGH-Entscheidung vom 27.02.2012, 7 Ob 9/12t, verwiesen werden, in welcher die Art der Berechnung in einem derartigen Fall gut zusammengefasst wird. Diese Entscheidung stützt die von mir vertretene Rechtsansicht, wenn auch über die gegenständliche Frage nicht ausdrücklich entschieden wird. Abzuwarten bleibt daher der Ausgang des gegenständlichen Prozesses.

Davon und von weiteren interessanten Fällen aus dem Rechtsservice werde ich berichten.

\* Der ÖVM erbringt selbst keinerlei Vertretungs- oder Beratungsleistungen. Der ÖVM tritt nicht als Prozesskostenfinanzierer auf, sondern bietet den kostenfreien Service in exklusiver Zusammenarbeit mit Rechtsanwalt Mag. Markus Freilinger, seinen Mitgliedern an.



Mag. Alexander MEIXNER  
Vorstand ÖVM



### Serie Juristische Begriffe

# Der Maklervertrag als Alleinvertmittlungsauftrag

## Alleinvertmittlungsauftrag - § 14 MaklerG

- (1) Verpflichtet sich der Auftraggeber, für das zu vermittelnde Geschäft keinen anderen Makler in Anspruch zu nehmen, so liegt ein Alleinvertmittlungsauftrag vor. Bei diesem muss sich der Makler nach Kräften um die Vermittlung bemühen.
- (2) Der Alleinvertmittlungsauftrag kann nur befristet auf angemessene Dauer abgeschlossen werden. Gleiches gilt für jede Verlängerung.

Aus Sicht des Versicherungsmaklers bilden – neben den einschlägigen Bestimmungen des MaklerG – die Versicherungsvollmacht (ein Handeln-Können) nach außen hin und der Maklervertrag (ein Handeln-Müssen) nach innen die Grundlage für die Geschäftsbeziehung zum Kunden.

Der Maklervertrag regelt die Rechten und Pflichten der Vertragspartner und dient als Basis für den Provisionsanspruch gegenüber dem Auftraggeber. Bei der Gestaltung des Vertrages sollte darauf geachtet werden, dass es sich um einen Alleinvertmittlungsauftrag handelt. Ein solcher bindet den Kunden und ermöglicht unter gewissen Voraussetzungen auch die Verrechnung einer Provision bei fehlendem Vermittlungserfolg. Folglich auch dann, wenn der vermittelte Versicherungsvertrag gar nicht zustande kommt.

### Maklervertrag als Dauerschuldverhältnis

Der Maklervertrag ist grundsätzlich als Dauerschuldverhältnis zu qualifizieren. Dies ergibt sich aus der Natur des vom Versicherungsmakler vermittelten Geschäfts – dem Versicherungsvertrag. Dieser Vertrag ist nicht sogleich mit der Vermittlung bzw. dem Abschluss des Vertrages beendet, sondern erstreckt sich darüber hinaus über einen längeren Zeitraum. Der Versicherungsmakler übernimmt nämlich nicht nur eine Vermittler-, sondern auch eine Betreuungsfunktion.

### Charakteristika eines Alleinvertmittlungsauftrages

Ganz allgemein gilt für Maklerverträge das Folgende:

- Ohne Auftrag darf der Makler für den Kunden nicht tätig werden.
- Der Maklervertrag ist an keine bestimmte Form gebunden. Ein Abschluss ist demnach münd-

lich, schriftlich oder konkludent möglich.

- Mangels anders lautender Vereinbarung gilt ein Maklervertrag als jederzeit ohne Frist kündbar.
- Der Kunde ist an den Makler nicht gebunden.
- Die Provisionszahlung ist erfolgsabhängig.
- Der Auftraggeber ist nicht verpflichtet, das angebahnte Geschäft zu schließen.

Ergänzend ist der Alleinvertmittlungsauftrag dadurch charakterisiert,

- dass es dem Auftraggeber während der Befristung vertraglich verboten ist, einen anderen Makler zu beauftragen;
- dass ein Abschluss nur befristet auf angemessene Dauer möglich ist.

Mit Ablauf der zulässig vereinbarten Frist verliert der Alleinvertmittlungsauftrag seine Wirksamkeit. Die Angemessenheit ist unter Berücksichtigung der Umstände des Einzelfalls, nach der Verkehrssitte und nach billigem Ermessen zu ermitteln. Jedenfalls erachtete der OGH einen Zeitraum von über 2 Jahren ab Abschluss des Auftrages noch als angemessen.

Im Sinne eines Urteils des OLG Wien vom 30.1.2020 sind Alleinvertmittlungsaufträge, bei denen es zu einer Überschreitung der zulässigen Höchstdauer kommt, nichtig.

Alleinvertmittlungsaufträge können grundsätzlich formfrei abgeschlossen werden, somit auch mündlich oder sogar schlüssig. Um jedoch Beweisschwierigkeiten auszuschließen, empfiehlt sich eine schriftliche Vereinbarung.

Eine Verlängerung des Alleinvertmittlungsauftrages

ist zulässig, jedoch darf auch diese eine angemessene Dauer nicht überschreiten. Jede Verlängerung ist daran zu messen, ob zum Zeitpunkt der Vereinbarung der Vertragsverlängerung taugliche Gründe vorliegen, welche die Fortdauer im Interesse des Auftraggebers für sinnvoll erachten lässt. Die Angemessenheit einer Vertragsverlängerung muss auch anhand der bisherigen Dauer des Alleinvermittlungsauftrages beurteilt werden.

Abweichend von der grundsätzlichen Formfreiheit müssen im Anwendungsbereich des KSchG Abschluss sowie Verlängerung des Alleinvermittlungsauftrages ausdrücklich und schriftlich zu erfolgen.

Der Alleinvermittlungsauftrag muss als solcher nicht explizit bezeichnet werden, um seine Gültigkeit zu entfalten. Es genügt, wenn aus dem Inhalt des geschlossenen Vertrages hervorgeht, dass es der Wille der Vertragsparteien ist, einen Alleinvermittlungsauftrag zu schließen.

### Sicherung des Provisions- bzw. Vergütungsanspruchs

Es wird empfohlen, in den Alleinvermittlungsauftrag eine Vereinbarung im Sinne des § 15 (2) MaklerG mitaufzunehmen. Der Makler sichert sich so einen Provisions- bzw. Vergütungsanspruch bei

- vertragswidriger Auflösung des Alleinvermittlungsauftrages innerhalb der Befristung,
- Geschäftsabschluss durch Beauftragung eines anderen Maklers oder
- bei sonstigem Geschäftsabschluss, beispielsweise durch Eigeninitiative.

Der Makler hat in allen Fällen des § 15 (2) MaklerG jenen Sachverhalt nachzuweisen, aus welchem er einen Vergütungsanspruch ableitet. Derartige Ansprüche stellen eine Konventionalstrafe im Sinne des § 1336 ABGB dar und unterliegen demnach im Verfahren einem richterlichen Mäßigungsrecht.

Ist der Auftraggeber ein Verbraucher, müssen Provisionsvereinbarungen für Fälle fehlenden Vermittlungserfolges bei sonstiger Rechtsunwirksamkeit ausdrücklich und schriftlich geschlossen werden.

### Conclusio

Der Abschluss eines von der Versicherungsvollmacht losgelösten Maklervertrages mit dem Kunden, der die wechselseitigen Rechte und Pflichten regelt, sollte innerhalb der Maklerschaft Standard sein. Ein derartiger Vertrag bietet dem Versicherungsmakler nicht nur die Gelegenheit, eine regi-

onale Einschränkung seiner Versicherungspartnerunternehmen vorzunehmen, sondern ermöglicht es ihm auch, die Leistungspflicht gegenüber dem Kunden einzuschränken. Jedenfalls sollte darauf geachtet werden, dass der Maklervertrag als Alleinvermittlungsauftrag konzipiert ist und Entgeltregelungen für Fälle fehlenden Vermittlungserfolgs vorsieht.

#### Quellen:

Maklergesetz (Kurzkommentar);  
Gartner/Karandi; Manz  
www.wko.at  
www.ris.bka.gv.at





**Ing. Mirko Gernot  
IVANIC**

Vorstand ÖVM

# Fallstricke – Ermittlungsstrafrechtsschutz

Bei vielen Rechtsschutzversicherern gilt seit dem Inkrafttreten des Strafprozessreformgesetzes (2008) in der Grunddeckung das Ermittlungsstrafverfahren als mitversichert. Der Deckungsumfang dieses unbedingt notwendigen Rechtsschutzbausteins ist jedoch bei den am Markt vertretenen Assekuranzen unterschiedlich gestaltet, was im Schadensfall – je Bedingungsmerkmal – zu Deckungslücken mit erheblichen nachteiligen Folgen für den Versicherungsnehmer führen kann.

## Aufbau des Strafverfahrens

Im Strafverfahren unterscheidet man zwischen dem Ermittlungsverfahren und dem Hauptverfahren. Das Ziel des Ermittlungsverfahrens ist es, einen Sachverhalt oder einen Tatverdacht aufzuklären. Die Staatsanwaltschaft ermittelt zusammen mit der Kriminalpolizei und entscheidet nach Abschluss des Ermittlungsverfahrens, ob eine Anklage erhoben wird oder ein Rücktritt von den Verfolgungen oder eine Einstellung des Verfahrens vorgenommen wird. Beim Ermittlungsverfahren hat die Staatsanwaltschaft die Leitung, wobei das Gericht zum einen die rechtliche Kontrolle ausübt und zum anderen Rechtsschutz gewährt.

## Rechte des Beschuldigten

In diesem Ermittlungsverfahren verfügt der Beschuldigte über mehr Rechte als bisher. Er hat nun beispielsweise das Recht, Beweisanträge zu stellen oder seinen Rechtsanwalt beizuziehen. Qualifizierter Rechtsbeistand für den Beschuldigten ist in dieser Phase wesentlich, um eine deutlich bessere Ausgangsposition für die Hauptverhandlung zu schaffen bzw. das Verfahren ohne gerichtliche Verhandlung zu beenden.

## Verfahrensbeteiligte

Das Strafrecht kennt unterschiedlichste Begriffe für Verfahrensbeteiligte im Strafprozess. Wie differenziert wird, zeigt der folgende Überblick.

## Angezeigte

Angezeigte sind Personen, die von einer strafrechtlichen Anzeige oder einem Strafverfahren betroffen sind. Der Begriff ist zwar Teil des allgemeinen Sprachgebrauchs, kommt in der Strafprozessordnung allerdings nicht vor und spielt daher juristisch keine große Rolle. Eine Anzeige kann sowohl von Behörden als auch von Privatpersonen erstattet werden und einen Anfangsverdacht begründen, der zu Ermittlungen der Staatsanwaltschaft führt.

## Verdächtige und Beschuldigte

Schwieriger ist die Abgrenzung zwischen Verdächtigen und Beschuldigten. Die verschiedenen Rollen werden in § 48 Strafprozessordnung (StPO) geregelt. Laut Gesetz ist ein Verdächtiger jede Person, gegen die aufgrund eines Anfangsverdachts ermittelt wird. Ein solcher Verdacht liegt vor, wenn vage angenommen werden kann, dass eine Straftat begangen wurde. Beschuldigter ist jeder Verdächtige, sobald sich die Verdachtsmomente dahindenken, dass er eine strafbare Handlung begangen hat und vertiefende Ermittlungsmaßnahmen seitens der Behörden durchgeführt werden.

Für die Rechtspraxis ist die Unterscheidung zwischen Verdächtigen und Beschuldigten nicht von Relevanz. Die Rechtsschutzvorschriften der Strafprozessordnung gelten gleichermaßen für beide Verfahrensbeteiligte. Der Grund für die Unterscheidung liegt eher im Schutz vor der öffentlichen Brandmarkung, wenn noch kein konkreter Verdacht vorliegt. Es soll gegenüber der Öffentlichkeit also auch sprachlich klargestellt werden, dass bei Verdächtigen nur eine vage Verdachtslage besteht.

## Angeklagte

Angeklagter ist laut § 48 StPO jeder, gegen den die Staatsanwaltschaft Anklage erhebt. Ermittlungsverfahren können auf unterschiedliche Weise beendet werden. Zur Anklage kommt es dann, wenn

die Strafverfolgungsbehörde eine Verurteilung als wahrscheinlicher ansieht als einen Freispruch. Ist das nicht der Fall, stellt sie das Verfahren ein. Mit der Einbringung der Anklage bei Gericht endet das Ermittlungsverfahren. Es folgt die öffentliche Hauptverhandlung.

### Status des Beteiligten als Deckungslücke

Die Rechtsschutzversicherer formulieren ihre Leistungspflicht in den Bedingungswerken unterschiedlich. Es werden betragliche Höchstgrenzen eingezeichnet oder der Versicherungsschutz an den Status des Beteiligten im Ermittlungsverfahren geknüpft. Demnach macht es einen Unterschied, ob man als Verdächtiger oder als Beschuldigter geführt wird. Ersterer ist von der Deckung ausgeschlossen, Letzterer genießt im Ermittlungsverfahren umfassenden Versicherungsschutz. Es handelt sich um ein und dasselbe Verfahren, das – unabhängig von der Begriffsauslegung der Beteiligten – rechtliche Unterstützung notwendig macht.

### Unterschiede in den Bedingungswerken

Wie unterschiedlich die Formulierungen in den Bedingungswerken und der sich daraus ableitende Deckungsumfang sind, zeigen die folgenden Auszüge:

*„[...] in Ermittlungsverfahren gemäß der Strafprozessordnung (StPO) ab Beginn der Ermittlungen gegen den Versicherungsnehmer als Beschuldigter bis zur vertraglich vereinbarten Höhe (Kostenbegrenzung).“*

*„In Ermittlungsverfahren wegen gerichtlich strafbarer Delikte übernimmt der Versicherer die notwendi-*

*gen Kosten der Verteidigungshandlungen und Verfahrenskosten bis zur vereinbarten Höchstgrenze.“*

*„Im Ermittlungsstrafverfahren umfasst der Versicherungsschutz die Verteidigung in Verfahren vor der Anklage gemäß der Strafprozessordnung (StPO).“*

### Conclusio

Die Bedingungen sind seitens des Maklers dahingehend zu prüfen, ob im Verfahren seitens des Rechtsschutzversicherers eine umfassende Deckung, unabhängig vom Status des Beteiligten, gegeben ist. Auf eine etwaige betragliche Begrenzung der Gesamtkosten ist der Versicherungsnehmer explizit hinzuweisen. Jedenfalls darf der Baustein für das strafrechtliche Ermittlungsverfahren in keinem Deckungskonzept fehlen.

## Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

### Privat Risikoanalyse

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

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





## 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*

### CAT – Bond



Durch die Negativzinsen ist eine riesige „Renditewüste“ entstanden, in der es jedoch auch einzelne Oasen gibt. Zumindest aus der Ferne locken einige von ihnen mit üppigem Grün, so manche entpuppen sich bei näherem Hinsehen jedoch als Fata Morgana. Zu den Anlageformen, die immer noch ansehnliche Renditen versprechen, zählen sogenannte Katastrophenanleihen (Cat-Bonds), eine Sonderform von Rentenpapieren.

#### Was sind Anleihen?

Anleihen (Rentenpapiere, Schuldverschreibungen, Bonds) sind Wertpapiere mit einer bestimmten Laufzeit, die dem Gläubiger das Recht auf Rückzahlung des eingesetzten Kapitals sowie Zahlung der vereinbarten Zinsen einräumen. Derartige Papiere sind am Kapitalmarkt handelbar. Der Verkauf bei der Emission (Erstausgabe) wird als Primärmarkt bezeichnet, der Handel als Sekundärmarkt.

Bei Anleihen gibt es im Voraus vereinbarte Zinsen, die in der Regel höher als bei einem Sparbuch sind. Die Verzinsung kann über die gesamte Laufzeit fix sein („Straight Bonds“) oder variieren („Floater“). Anleihen können in der Regel jederzeit verkauft werden, allerdings besteht ein gewisses Kursrisiko. Ein entscheidendes Thema für den Anleger ist die Bonität des Emittenten, also dessen Fähigkeit, während der Laufzeit der Anleihe alle finanziellen Verpflichtungen zu erfüllen. Je schlechter die Kreditfähigkeit des Schuldners, desto höher die Zinszahlung, aber auch das Verlustrisiko.

#### Was sind CAT-Bonds?

Bei Katastrophenanleihen (CAT-Bonds, Catastrophe Bonds) werden Zahlungsverpflichtungen vom Eintritt bestimmter Katastrophenereignisse („Trigger“) abhängig gemacht. Eine solche Schuldverschreibung dient dem Emittenten – in der Regel einem Versicherungsunternehmen – dazu, das Risiko des finanziellen Schadens aus Naturkatastrophen auf den Kapitalmarkt zu übertragen.

Für den Fall, dass die definierte Naturkatastro- ➤

Freude am Fahren



# THE 3

PLUG-IN  
HYBRID

Jetzt als  
**320e**  
Einstiegsmodell  
verfügbar



[bmw.at/3er](https://www.bmw.at/3er)

BMW 320e/ 330e A/330e xDrive A Limousine: von 150 kW (204 PS) bis 215 kW (292 PS), **Kraftstoffverbrauch** gesamt von 1,3 l/100 km bis 1,4 l/100 km, CO<sub>2</sub>-Emissionen von 30 g bis 32 g CO<sub>2</sub>/km, **Stromverbrauch** 16,2 kWh/100 km bis 16,6 kWh/100 km. Angegebene Verbrauchs- und CO<sub>2</sub>-Emissionswerte ermittelt nach WLTP.

phe eintritt, ist die Verpflichtung des Emittenten zur Zins- und Tilgungsleistung entweder aufgeschoben oder aufgehoben. Demnach hängt anders als bei Standardanleihen die Zins- und Rückzahlung der Anleihe nicht nur von der Bonität des Schuldners, sondern zusätzlich vom Eintritt eines definierten Naturkatastrophenereignisses ab. Ein Totalverlust für den Gläubiger ist möglich. Wenn eine Ratingagentur in ihre Bonitätsnote neben dem Emittentenrisiko auch das Katastrophenrisiko berücksichtigt, so erhält eine Katastrophenanleihe im Regelfall eine Bonitätsnote im spekulativen Bereich, was sich auch in der Höhe der in Aussicht gestellten Zinsen widerspiegelt.

Der Investor kann durch Beimischung von Katastrophenanleihen in sein Portfolio eine verbesserte Risikostreuung erreichen, da Katastrophenrisiken kaum mit den üblichen Marktrisiken korrelieren.

### CAT-Bonds für Privatanleger?

Für Privatanleger, die sich näher mit dem Thema CAT-Bonds beschäftigen möchten oder über ein mögliches Engagement nachdenken, gibt es zwei-erlei Möglichkeiten:

- Zum einen könnte man ein Direktinvestment vornehmen. Da sich die Emittenten von Katastrophenanleihen aber in erster Linie an institutionelle Investoren und Pensionskassen richten, liegt der Nennwert derartiger Anleihen oft in einem sehr hohen Bereich, was eine Direktinvestition für Privatanleger sehr schwierig gestaltet.
- Zum anderen wäre ein indirektes Investment über Fonds möglich, die mittlerweile auch von Versicherungsgesellschaften wie zum Beispiel der Schweizer Rückversicherungsgesellschaft Swiss Re oder dem französischen Versicherungskonzern AXA angeboten werden. Investmentfonds bieten dabei den großen Vorteil, dass sie in verschiedene CAT-Bond-Konstruktionen investieren, was das Risiko eines Totalverlusts für den Anleger erheblich reduziert. Sollte es jedoch tatsächlich einmal zu einem zerstörerischen Jahrhundertereignis kommen, dürften auch derartige Fonds kollabieren. Dessen sollte sich jeder Investor stets bewusst sein.

Aufgrund der ereignisreichen Vorjahre sind die Prämien der Rückversicherer deutlich gestiegen, was auch bei den Cat-Bonds zu höheren Renditen geführt hat. Aus Risikosicht gilt es jedoch die Auswirkungen der Erderwärmung auf das Eintreten von Naturkatastrophen im Auge zu behalten. Derzeit gehen Experten davon aus, dass die Anzahl der Ereignisse konstant bleiben dürfte, während die Schadenssummen jedoch deutlich zulegen werden.

### Conclusio

Die Anlageklasse der Katastrophenanleihen gewinnt bei den Investoren zunehmend an Interesse. Das liegt hauptsächlich daran, dass sie nahezu unkorreliert zu anderen Anlageklassen ist und aus diesem Grund positiv zur Diversifikation des Portfolios beiträgt. Jedoch sollte die Risikokomponente, die im ungünstigsten Fall zum Totalverlust des eingesetzten Kapitals führt, keinesfalls außer Acht gelassen werden. Eine Beimischung zu einem breit gestreuten Portfolio ist aber jedenfalls überlegenswert.

### Quellen:

Absicherung von Katastrophen-Risiken über Kapitalmärkte; Ritter; Springer  
[www.investopedia.at](http://www.investopedia.at)  
[www.finanzen.net](http://www.finanzen.net)

## Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

### Risikoanalysen für Betriebe branchenbezogene Sammlung

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

Risikoerkennung – Risikobewertung – Sicherheitsgüterdisposition

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

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



## Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

### Evaluierung im Versicherungsmaklerbüro

Die Durchführung einer Evaluierung zum präventiven Arbeitsschutz ist für jedes Unternehmen, welches auch nur eine(n) einzige(n) Mitarbeiter(in) beschäftigt, gesetzlich vorgeschrieben. Im Rahmen des Arbeitnehmerschutzes bedeutet Evaluierung, dass Arbeitsprozesse hinsichtlich Sicherheit und Gesundheitsschutz laufend kontrolliert und beurteilt werden.





# ÖVM Qualitätssiegel: Die ersten zertifizierten Maklerbetriebe

Seit heuer kann man sich für das ÖVM Qualitätssiegel qualifizieren – die ersten ÖVM Mitglieder sind bereits stolze Siegel-Träger! Auch unter den ÖVM-Vorständen haben sich zwei bereits zertifizieren lassen: Oberösterreich-ÖVM-Vorstand Christian Grünsteidl und ÖVA-Vorsitzender Gerhard Veits, ÖVM-Vorstand Vorarlberg.

Der ÖVM gratuliert außerdem dem Akad.VersMakler Helmut Tuma, EFM Mödling & Guntramsdorf und Markus Voit, BA, Versicherungsmakler in Sankt Marein bei Graz.

Beide Maklerbetriebe haben uns erzählt, warum sie sich beworben haben, wie sie das Siegel für sich nutzen und welche Wirkung sie sich erhoffen.

**Helmut Tuma:**  
„**ÖVM-Siegel bietet Orientierung für Kunden.**“



Mein Credo war schon immer, um erfolgreich am Versicherungsmarkt tätig zu sein ist es unumgänglich, sich von der Masse der Mitbewerber abzuheben. Da ist natürlich die Idee des ÖVM ein Qualitätssiegel zu entwickeln mir gerade recht gekommen. Ich sehe als allgemein beeideter gerichtlich zertifizierter Sachverständiger für das Versicherungswesen und Versicherungsvermittlung wie wichtig es ist, für den Versicherungsmakler seine Standards qualitativ auf ein sehr hohes Niveau zu heben und diese auch zu halten. Längerfristig glaube ich, wird sich der Versicherungskunde als Orientierung für den Versicherungsmarkt, der eben auch wegen den vielen Online Angeboten immer unübersichtlicher wird, jenen Berater wählen, der die höchsten Qualitätsstandards bieten kann.



**Markus Voit:**

„**Ich hoffe, dass viele das Güte-Siegel beantragen, damit wir gemeinsam den Qualitätsstandard der Versicherungsmakler erhöhen.**“



Ich bin seit 2009 als Versicherungsmakler tätig. Aufgrund meiner Wissbegier für den Versicherungsbereich stille ich diesen mit ständiger Weiterbildung – irgendein Laster braucht man ja. Dabei nutze ich vor allem das top aufbereitete und breit gefächerte Seminarangebot des ÖVM/ÖVA. Als ich dann Ende letzten Jahres von der Einführung des Güte-Siegels erfuhr, reichte ich den Antrag ein. Schon allein durch meine Weiterbildungstätigkeiten konnte ich die Eintrittshürde von 300 Credits locker erreichen, der Rest war nur mehr Formsache. Das Güte-Siegel nutze ich für meinen Außenauftritt im Internet und offline, sowie in meinen Beratungsunterlagen. Weiters habe ich die Urkunde an einer präsenten Stelle im Büro, gut sichtbar für meine Klientinnen und Klienten, platziert. Ebenso diente der Antrag auf das Güte-Siegel als eine wertvolle Checkliste, um das eigene Unternehmen auf die geforderten Anforderungen hin zu überprüfen und um fehlende Anforderungen nachzubessern bzw. auf die ToDo-Liste zu packen. Auf meine Urkunde wurde ich bereits von ein paar Klientinnen und Klienten angesprochen und erörterte, worum es dabei geht. Außerdem erhoffe ich mir, dass auch viele Kolleginnen und Kollegen es mir gleich tun und das Güte-Siegel beantragen werden damit wir gemeinsam den Qualitätsstandard der Versicherungsmakler erhöhen können.

Das Antragsformular für das ÖVM Gütesiegel finden Sie unter: <https://www.ovm.at/leistungen/ovm-guetesiegel/>

# Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten!



## Lebensversicherungen im Steuerrecht – Knörzer – Verlag Linde – ISBN: 978 3 7073 1991 0

Lebensversicherungsverträge sind ein gängiges Steuerplanungsinstrument – die auf sie anwendbaren steuerrechtlichen Bestimmungen tragen zu ihrer Beliebtheit bei. Dieses Buch beschäftigt sich mit der Besteuerung von Lebensversicherungsverträgen aus der Sicht des Versicherungsnehmers. Vor einem zivilrechtlichen Hintergrund werden der Abschluss, die Einsetzung von Begünstigten, der Rückkauf, die Veräußerung von Versicherungsverträgen, der Bezug der Ablaufleistung im Versicherungsfall aus steuerlicher Sicht behandelt. Ein Schwerpunkt wird auf die Behandlung von kurzläufigen Einmalerlägen

und anderen Lebensversicherungsverträgen im Einkommensteuer- und Versicherungssteuerrecht, insbesondere in der neuen Vermögenszuwachssteuer gelegt. Darüber hinaus beschäftigt sich der Autor mit der Trennung zwischen betrieblichen und privaten Versicherungsverträgen aus steuerlicher Sicht sowie mit Lebensversicherungsverträgen zugunsten von Arbeitnehmern. Schließlich wird die Behandlung von Lebensversicherungsverträgen im internationalen Steuerrecht, bei der Bewertung und der Schenkungsmeldepflicht, in der Umsatzsteuer sowie im Gebührenrecht analysiert.



## Krankenversicherung – IDD-Umsetzung – Gruber – Verlag Linde – ISBN: 978 3 7073 4180 5

„Anreizmechanismen zur Risikominimierung in der Krankenversicherung“ und „Praktische Erfahrungen bei der IDD-Umsetzung“ waren die Themen der beiden Tagungen 2019 des Forschungsinstitutes für Privatversicherungsrecht. Expertinnen und Experten aus Wissenschaft und Praxis beschäftigen sich mit folgenden Schwerpunkten:

- Vergütung im Versicherungsvertrieb

- Versicherungsvermittlung
- Rücktrittsrecht nach § 5c VersVG neu
- Wunsch- und Bedürfnis-Test als Teil des Vertriebsprozesses nach der IDD
- Statusklarheit und Nebentätigkeit
- Verfassungsrechtliche Grenzen für Anreizmechanismen in der Sozialversicherung
- Grundrechte als Grenze von „Self Tracking“-Tarifen in der Privatversicherung



## Verträge des Versicherungsrechts – Schummer/Kammel – Verlag Linde – ISBN: 978 3 7073 4273 4

Mit dieser systematischen Darstellung des wirtschaftlich wichtigen Versicherungsvertrages wird eine Abgrenzung zu anderen Vertragstypen ermöglicht. Im Unterschied zu einem nach Paragraphen geordneten Kommentar gibt das Werk einen ersten Überblick und deckt somit das gesamte Spektrum des Versicherungsrechts übersichtlich ab. Besonderer Wert wird auf Praxisnähe gelegt, zu der auch

zahlreiche speziell hervorgehobene Praxistipps beitragen.

Damit finden nicht nur Fachleute wie Rechtsanwälte, Richter und Versicherungsreferenten, sondern auch mit dieser Materie weniger Befasste wie Sachverständige, Konsumentenvertreter, Versicherungsvermittler, Großkunden oder auch Studierende einen unentbehrlichen Helfer.

**Ja,**

## die Donau hilft nach einem digitalen Einbruch, sowohl Unternehmen als auch privaten Nutzern.

Neben den zahlreichen Vorzügen, die das Internet heutzutage bietet, lauern auch Gefahren. Mit unseren Lösungen zur **Cyberversicherung** sind sowohl Ihre Geschäftskunden als auch Privatkunden vor den Folgen von Internetkriminalität geschützt.

Ihr DONAU Brokerline Vertriebsmanager hilft Ihnen bei Fragen gerne weiter.

[www.donauversicherung.at](http://www.donauversicherung.at)

*So stell ich mir das vor*



# Einfach losfahren. Alles andere läuft von selbst.

Sicher Mobil. Die Kfz-Versicherung mit Gratis-Service Kfz Pflaster für Kasko-Kunden und Top-Haftpflichtdeckung: bis zu 30 Millionen Euro.

**Nähere Infos bei Ihrem Makler- und Agenturbetreuer:  
[ergo-versicherung.at/makler](https://ergo-versicherung.at/makler)**

Werbung.  
Ein Produkt der ERGO Versicherung AG.  
Modecenterstraße 17, 1110 Wien

# ERGO

Absender

Österreichischer Versicherungsmaklerring  
Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

Österreichische Post AG, MZ 08Z037665 M