

makler

intern



04/2018

Follow Me!

Follow Me! ist nun den Kinderschuhen entwachsen. Die Start- und Sondierungsphase ist abgeschlossen, die Weichen für die Zukunft sind gestellt: Die Initiative wird nun, um der Maklerschaft weiterhin größtmögliche Unterstützung auf höchstem Niveau bieten zu können, auf die nächste Qualitätsebene gehoben.



**VIELFÄLTIGE
LÖSUNGEN.**

**ZAHLREICHE
AUSZEICHNUNGEN.**

Generali ist stolzer Preisträger des Assekuranz Awards Austria. Wir freuen uns sehr.

Täglich finden wir für unsere Kunden die Lösungen, die genau auf ihre Lebenssituationen zugeschnitten sind. Diese individuellen Versicherungen sind nicht nur für unsere Kunden ausgezeichnet: Österreichs unabhängige Versicherungsexperten verleihen uns dafür seit vielen Jahren in Folge Bestnoten. Auch 2018 wurden unsere Leistungen mit Top-Platzierungen in allen wichtigen Kategorien beim Assekuranz Award Austria* prämiert.

[generali.at/partner](https://www.generali.at/partner)

* Assekuranz Award Austria wird nach Sparten vergeben und hat zwei Jahre Gültigkeit.



Unter den Flügeln des Löwen.



Ing. Alexander PUNZL
Präsident ÖVM

SPEED KILLS!

Der österreichische Autor und Journalist Robert Sedlaczek hat zwar schon 2006 in der Wiener Zeitung geschrieben, dass sich SPEED KILLS totgelaufen hat, aber unsere neue Regierung dürfte sich diesem Slogan für ihre gesetzgebende Arbeit verschrieben haben.

Ganz aktuell ist auch der Präsident des Österreichischen Rechtsanwaltskammertages (ÖRAK), Rupert Wolff besorgt um die derzeitige Qualität der Gesetzgebung. Zuletzt meinte er in den Salzburger Nachrichten „Wenn in 77 Prozent weniger als sechs Wochen Zeit dafür ist oder Gesetze ohne Begutachtung durchgeboxt werden, dann läuft etwas falsch.“

6 Wochen, Präsident Wolff spricht hier leider vom Best Case, denn es geht auch noch viel, viel kürzer! Genau am 19.10.18 wurde der IDD-Umsetzungsentwurf für die Versicherungsvermittlernovelle 2018 ausgesandt und bis 5.11.18 können die zuständigen Stellen ihre Wünsche und Einwände vorbringen. Das sind exakt lediglich 8 Arbeitstage, wenn man den Zustellungstag und den letzten Tag für eine Stellungnahme nicht einrechnet.

Das ist rekordverdächtig, wenn man bedenkt, wie lange es gedauert hat, bis der Entwurf vorgelegt wurde! Eigentlich sollte alles bereits zum 23.2.18 in nationales Recht umgesetzt worden sein und jetzt gibt man uns gerade einmal 8 Arbeitstage, um unsere berufliche Existenz EU-gesetzeskonform zu regeln. Was denkt sich die Bundesregierung dabei? Ich vermute nichts Gutes! Unser Altpräsident Dr. Heinz Fischer sagte einst recht treffend zu SPEED KILLS „...es bedeutet, je rascher man etwas durchpeitscht, umso weniger können sich die Betroffenen wehren.“

Als Wählerschicht sind wir für die regierenden Parteien zahlenmäßig uninteressant, aber eine unabhängige und fachkundige Beratung bzw. Betreuung in Versicherungsangelegenheiten betrifft alle 8,8 Mio. Österreicherinnen und Österreicher! Darum verstehe ich es nicht, warum man sich nicht genügend Zeit nimmt, eine ausgereifte und durchdachte Lösung der gesetzlichen Vorgaben auszuarbeiten.

Ich hoffe jetzt nur mehr, dass man trotz dieser Eile die Vorschläge unserer Standesvertretung ernst nimmt und in die Gesetzeswerdung einfließen lässt!

Apropos Eile, diese ist ebenfalls nicht im Geringsten angebracht, wenn uns die Versicherungswirtschaft im Zuge der IDD neue Courtagevereinbarungen oder Ergänzungen zu bestehenden vorlegt.

Es ist zu hören, wenn sich der Fachverband wegen Beschwerden zu neuen Vereinbarungen an den jeweiligen Versicherer wendet, dass diese doch schon von zahlreichen KollegenInnen unterschrieben wurde.

Es liegt in der Natur der Sache, dass jeder Versicherer seine Interessen bestmöglich vertritt, deshalb darf man sich nicht erwarten, dass auch alles im Sinne unseres Berufsstandes festgelegt worden ist. Ich hoffe, dass ich jetzt niemanden zu nahe trete, aber bitte, lesen Sie sich immer alles ganz genau, auf Punkt und Beistrich durch, bevor Sie etwas unterschreiben!

Achten Sie unbedingt auf Reizworte, wie z.B. BETREUUNGSprovision. Wenn Sie sich nicht sicher sind, wenden Sie sich unbedingt an Ihre Standesvertreter oder den ÖVM. »



Die Courtagevereinbarungen sind die Basis für den wirtschaftlichen Erfolg Ihres Unternehmens, darum muss man ihnen die allergrößte Aufmerksamkeit schenken.

Ihr Geschäftserfolg hängt auch davon ab, auf die richtigen Versicherungspartner zu setzen. Hier wird Ihnen der Assekuranz Award Austria 2019 in den Sparten Kfz Haftpflicht, Kfz Kasko, Landwirtschaft, Gewerbe, Betriebs-Rechtsschutz und betrieblichen Altersvorsorge nützliche Hinweise liefern. Dafür ist es aber notwendig, dass sich, wie in den Jahren zuvor, zahlreiche KollegenInnen an der bezüglichen Befragung beteiligen.

Im Jänner 2019 erhalten Sie Ihren personalisierten Link zur Befragung und ich bitte Sie, dass Sie sich dafür Zeit nehmen. Wie gewohnt, können Sie sie jederzeit unterbrechen und zu einem späteren Zeitpunkt wieder einsteigen und beenden.

Bitte nutzen Sie diese Chance, der Versicherungswirtschaft ein Feedback zu geben, wie Sie ihre Performance beurteilen.

Zum Schluss erlauben Sie mir bitte noch, Ihnen, Ihren MitarbeiterInnen und Ihren Familien ein schönes Weihnachtsfest und ein erfolgreiches 2019 zu wünschen.

Herzlichst

Ihr

Ing. Alexander Punzl, ÖVM-Präsident

Impressum:

Medieninhaber & Herausgeber:

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

Vereinszweck:

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

Vorstand:

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

Verlagsort:

Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

Redaktionsteam:

ÖVM Sekretariat

Layout & grafische Produktion:

Klepp & Partners Werbeagentur GmbH

Druck:

KurzDRUCK GmbH

Blattlinie:

Informationen für Vereinsmitglieder, Fachinformation zu Versicherungsthemen, Rechtliche Informationen

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

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

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

INHALT

INHALTSVERZEICHNIS

ÖVM/INTERN



- Follow ME! **6**
- Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten! **16**
- Tipps für die Versicherung von historischen Gebäuden **18**
- Kündigung der Courtagevereinbarung ohne Begründung **26**
- Versicherungsassistent – Rahmenvereinbarung zwischen HKR und ÖVM **28**

RECHT



- Re-Underwriting als Erfolgsinstrument für Makler **14**
- Serie Kündigungsrecht – Kündigungsrechte aus der Sicht des Versicherungsnehmers, Teil 6 **17**
- Neueste versicherungsrechtliche OGH-Judikatur **20**
- Autonomes Fahren – Harmonie oder Disharmonie für das geltende Recht? **22**
- Serie juristische Begriffe **30**

WIRTSCHAFT & STEUER



- Interview mit Dr. Thanner **12**
- Serie: Was ist das? – Prokura **29**
- Serie Sozialversicherung: Sozialrechtliche Modifikation des Schadenersatzrechtes **32**

ÖVA/AUSBILDUNG



- Riskmanagement in der Praxis – Workshop mit Exkursion zum Traditionsbetrieb Lodenwalker in der Ramsau **34**

Follow

Was bisher geschah!

Am 21. September 2015 fand im Ringturm unter großem Interesse der Versicherungswirtschaft die Kick-Off-Veranstaltung zu Follow ME! - Nachfolgebörse für Versicherungsmakler statt. Der Österreichische Versicherungsmaklerring (ÖVM) hat mit dieser breit angelegten Informationskampagne das brisante Thema der Betriebsübergabe in der Branche bewusst gemacht. Die Kampagne fußte auf vier Grund Säulen: umfassende Informationsweitergabe, qualitativ hochwertige Beratung, maßgeschneiderte Lösungen und kompetente Hilfestellung bei der Strategieumsetzung. Das Branchenecho war fulminant.

Follow ME! hat aber auch hinsichtlich der Bewertung von Versicherungsbeständen neue Maßstäbe gesetzt. Im Mittelpunkt der Wertermittlung steht nicht mehr der Umsatz, sondern der (abgezinst) Cashflow mehrerer Perioden. Ausgehend von den Jahresabschlüssen der letzten Jahre wird eine detaillierte Planungsrechnung erstellt, die eine valide Prognose der zukünftigen Einzahlungsüberschüsse ermöglichen soll. Denn der Käufer ist grundsätzlich nicht bereit für Vergangenes zu bezahlen, für ihn stehen die zukünftigen finanziellen Überschüsse im Vordergrund.

Unter der Schirmherrschaft von Follow ME! wurden österreichweit zahlreiche Seminare abgehalten. Die Maklerversammlung des ÖVM 2016 stand ganz im Zeichen von Follow ME!. Auch bei der Veranstaltung 2018 nahm die Initiative rund um Nachfolge und Betriebsübergabe einen gewichtigen Stellenwert ein.

All diese Aktivitäten zusammen mit einer kontinuierlichen Präsenz in der Presse ha-

ME!

FOLLOW ME!

Nachfolgebörse
für Versicherungsmakler



ben dazu geführt, dass die Nachfolgeproblematik in den Köpfen der Kolleginnen und Kollegen heute präsenter ist denn je.

Der ÖVM hat die enorme Wichtigkeit der Nachfolgeregelung schon früh erkannt und wird seine Expertise in diesem Bereich weiter ausbauen, denn als unabhängiger Berufsverband liegt uns der Fortbestand der Maklerbetriebe naturgemäß besonders am Herzen.

Follow ME! ist nun den Kinderschuhen entwachsen. Die Start- und Sondierungsphase ist abgeschlossen, die Weichen für die Zukunft sind gestellt: Die Initiative Follow ME! muss nun, um der Maklerschaft weiterhin die größtmögliche Unterstützung auf höchstem Niveau bieten zu können, auf die nächste Qualitätsebene gehoben werden. Was liegt da näher, als einen absoluten Experten mit an Bord zu nehmen?

Mit der Kooperation zwischen dem ÖVM und SEWICO, einem Consultingunternehmen, das sich auf die Beratung von selbständigen Versicherungsvermittlern in steuerlichen, abgabenrechtlichen und betriebswirtschaftlichen Fragen spezialisiert hat, ist uns die Umsetzung dieses Vorhabens perfekt gelungen. Jahrzehntelange Branchenkenntnis und exzellentes Fachwissen machen SEWICO zum perfekten Partner, um die führende Rolle von Follow Me! rund um das Thema Nachfolge nicht nur zu festigen, sondern weiter auszubauen.

Follow-Me! – ein Interview mit unserem Kooperationspartner SEWICO Consulting

? Seit wann sind Sie bzw. Ihr Unternehmen in der Nachfolgeberatung für Versicherungsmakler tätig? Und wie sind Sie in dieses „Geschäft“ hineingekommen? Wie sehen Sie das Wettbewerbsumfeld und was sind die Besonderheiten, mit denen Sie bzw. Ihr Beratungsunternehmen punkten?

Wolfgang Willim: Ich bin generell seit 1997 als Unternehmensberater tätig, im Bereich der Versicherungsmakler verstärkt ab 2012. Da ich mich ab Beginn auf die Versicherungsbranche und hier speziell auf den Vertrieb fokussiert habe, war das Thema Versicherungsmakler vorgegeben. Zuerst gab es Beratungsthemen mit Versicherern, die auch den Vertriebsweg Makler betroffen haben. Beginnend mit dem Thema der Ausschließlichkeitsagenturen in Österreich, so ab 1998/2001 verstärkte sich die Beratung im Bereich der selbständigen Versicherungsvermittler sprunghaft. Zeitversetzt die Beratung für Versicherungsmakler. Die wesentlichen Themen waren und sind Unternehmertum und Nachfolge. Es gibt beim Wettbewerb unzählige Berater, die z.B. das Thema der IT, des Verkaufs, der Büroorganisation, usw. abdecken, aber ein ganzheitlicher Zugang auf die Themen, damit meine ich die Verknüpfung der Unternehmensberatung mit Steuerthemen und Praxisbezug, nicht zuletzt durch meine jahrelange Berufstätigkeit in der Versicherungsbranche, wird zumeist nicht abgedeckt. Dies sind die Stärken, mit denen wir punkten.

? Sie arbeiten seit mehr als 20 Jahren in der Versicherungsbranche und kennen wohl auch die Maklerbranche wie kein anderer. Wenn Sie zurückblicken: Was waren die wichtigsten Entwicklungen für Makler in den vergangenen 10-15 Jahren und was waren die zwei, drei absoluten Highlights Ihrer Arbeit in diesem Umfeld?

In den letzten Jahren zeigt sich eine gewisse Sensibilisierung was die Themen Betriebsnachfolge und Unternehmensführung betrifft. Wir nennen es das Unternehmertum, diese ureigenste Aufgabe der Unternehmer, ihr Unternehmen zu managen »



Wolfgang WILLIM
Geschäftsführer Sewico
Consulting GmbH

FOLLOW ME!


 Nachfolgebörse
für Versicherungsmakler

und zu Erfolg zu führen. Verstärkt wurde diese Entwicklung durch einige Veränderungen im Umfeld. Kunden verhalten sich anders, sind informierter und hinterfragen Expertenmeinungen zunehmend öfter – Vertrauen alleine reicht nicht mehr aus! Auch durch Verschärfung von gesetzlichen Rahmenbedingungen und durch eine zunehmende Reduktion des Serviceangebotes seitens der Versicherer an die Makler ist die gesamte Branche in Bewegung und Reaktion. Der Aufwand an administrativen Tätigkeiten vermehrt sich zu Lasten von Verkaufszeiten. Dies bedarf einer Umstellung auf andere Organisationsabläufe und Rollenverteilungen im Unternehmen. Das Wissen, an welchen Rädchen man als Unternehmer drehen muss, um weiterhin erfolg- und ertragreich zu agieren, wird zunehmend wichtiger. So auch bei den Nachfolgeprozessen – viele haben erkannt, dass es nur die halbe Miete ist schnell zuzusperren oder günstig einzukaufen, wenn der Ertrag aus dem Bestand ausbleibt.

Highlights unserer Tätigkeit sind immer wieder Nachfolgeberatungen, wo es uns gelingt, trotz einiger „widriger“ Umstände, doch gemeinsam mit dem Makler einen optimalen Weg zu finden, auf dem wir ihn auch begleiten. In letzter Zeit waren auch einige Unternehmensanalysen arrivierter Maklerunternehmen sehr spannende Beratungsprojekte, wir konnten die Erfolge durch Veränderungen direkt miterleben. Hier haben wir die Unternehmen im Rahmen einer Standortbestimmung durchleuchtet, Stärken und Schwächen, auch anhand von Branchenbenchmarks, dargelegt und Konzepte für die Verbesserung der Situation entwickelt und mit den Maklern umgesetzt.

? Für den ÖVM ist die Österreichische Versicherungsakademie ÖVA eine echte Erfolgsstory (25 Jahre). Trotzdem wird vielfach beklagt, dass der Nachwuchs fehlt und dass viel zu wenige Leute Interesse am Beruf des Versicherungsmaklers zeigen. Was schlagen Sie vor, um diese Nachfragelücke zu beheben? Was muss sich ändern?

Dieses Thema stellt die gesamte Branche vor große Herausforderungen. Leider gibt es auf die Frage keine klare, einfache Antwort, sonst hätten wir alle kein Problem mehr. Die Ursachen, die zu dieser Auswirkung geführt haben, kennen wir alle – das Image des „Versicherungsvertreeters“, schwankende und unsichere Einkommenshöhe, usw. Im Rahmen einer Studie haben wir uns angesehen, was Unternehmen anders machen, die erfolgreich Nachwuchs finden und entwickeln.

Diese Unternehmen haben in der Region den Ruf eines guten Arbeitgebers und einen klaren USP. Es wird nicht nur auf die Ausbildung in Seminaren, sondern insbesondere auch auf die Entwicklung der Mitarbeiter im eigenen Unternehmen Wert gelegt. Der Chef ist in diesen Fällen etwas mehr, als ein guter Verkäufer und nimmt auch Führungsaufgaben wahr. Diese Führung haben leider Makler selten im Zuge ihrer Ausbildung erlernt. Die Suche nach geeigneten Verkäufern und Nachfolgern ist harte Knochenarbeit. Wir beobachten jedoch eine langsame Veränderung des Images und des Berufsbildes des Versicherungsvermittlers, zum Positiven. Wir beschäftigen uns in diesem Zusammenhang auch sehr intensiv mit dem Thema „Frauen im Vertrieb“. Ein Aspekt, der einige Veränderungen in den Rahmenbedingungen voraussetzt, aber in Zukunft sehr erfolgversprechend und nicht mehr wegzudenken sein wird.

? Was sind die besonderen Schwerpunkte, die Sie in der Beratung von Nachfolge-Mandaten setzen? Und was wird Ihrer Meinung nach am meisten unterschätzt?

Jeder Nachfolgeprozess ist individuell und verläuft unterschiedlich, weil wir überall andere Ausgangssituationen vorfinden. Das reicht von ganz persönlichen Prioritäten oder Erwartungen für den Ruhestand, Versorgungswünschen, die Berücksichtigung von Vermögenswerten, über die Rechtsform des Unternehmens, bestehende Vereinbarungen oder Verträge, vorhandene potenzielle Nachfolger, die Ertragskraft des Maklerbetriebes bis hin zu rechtlichen oder steuerrechtlichen Konsequenzen. Wir können in unserer Beratung den ganzen Bogen von der Analyse des Ist-Zustandes über Planungsrechnungen für die kommenden Jahre, Unternehmensbewertungen bis hin zu Vertragsverhandlungen und der tatsächlichen Übergabe spannen, oder auch nur einzelne Bereiche herausheben. Ganz wesentlich ist für uns daher die Auftragsklärung am Beginn des Projektes, um uns auf jene Bereiche zu konzentrieren, die für den Makler passend und zielführend sind. Wir sehen es auch als unsere Aufgabe an, dem gesamten Nachfolgevorgang die Komplexität zu nehmen. So denken wir mit unserem Kunden beispielhaft verschiedene Varianten mit den entsprechenden Konsequenzen durch, um auch die Wechselwirkungen einzelner Entscheidungen „sichtbar“ zu machen. Die einzelnen Schritte und somit auch ausgewählte Schwerpunkte einer Nachfolgeberatung könnten so aussehen:

- Das passende Konzept
- Entwicklung eines Zeitplans
- Suchen und Finden geeigneter Nachfolger
- Der richtige Wert des Unternehmens
- Die Aussichten für den Nachfolger – Finanzierung des Kaufpreises, Übertragung Bestand, Prognoserechnung für die Zukunft,...
- Verhandlungen und Eckpunkte der Vertragsgestaltung
- Der Ausstieg des bisherigen Maklers

Am meisten unterschätzt wird der Faktor Zeit. Viele Makler beginnen viel zu spät, sich mit diesem Thema zu beschäftigen. Auch die scheinbar einfache und vor allem „griffbereite“ Familiennachfolge wird stark unterschätzt! Hier sind Eltern wirklich gefordert, sich ehrlich mit der Frage auseinander zu setzen, wollen Kinder in meine Fußstapfen treten und sind sie von ihren Fähigkeiten und Begabungen auch geeignet, die Nachfolge anzutreten? Allzu oft werden wichtige Themen nicht entsprechend kommuniziert, Erwartungen und Bedingungen nicht genannt. Eine nicht funktionierende Nachfolge gerade innerhalb der Familie hat tiefgreifende Konsequenzen!

? Warum sollte ich als erfolgreicher Makler mit baldiger Aussicht auf den verdienten Ruhestand zu Ihnen kommen? Was unterscheidet Ihre Beratung von anderen Vermittlern/Nachfolgespezialisten?

Wir sind Branchen- und Fachspezialisten. Einerseits kennen wir die Branche, sowohl die Versicherer als auch die Vermittler, deshalb auch die speziellen Herausforderungen, die sich ergeben können. Dafür haben wir aufgrund unserer langjährigen Erfahrung auch Lösungen, die sich in der Praxis bewähren. Andererseits umschließt unsere Nachfolgeberatung die Unternehmensberatung, die Beratung bei

steuerlichen und rechtlichen Themen als auch die Bewertung von Maklerunternehmen.

Wir sehen es als großen Nutzen für unsere Kunden an, dass wir Kompetenzen aus verschiedenen Bereichen verknüpfen, Branchenkenner sind und die Erfahrung aus vielen erfolgreichen Nachfolgeberatungen einbringen.

? Sie sind Berater und Branchenkenner, reagieren aber natürlich auch auf die jeweils aktuellen Marktgegebenheiten bzw. die aktuelle Nachfrage. Was hat sich bei den Bestandskäufern bzw. Verkäufern in den letzten Jahren verändert?

Der Preis – vor 15 und mehr Jahren wurden sehr hohe Preise für Bestände oder Maklerunternehmen erzielt. In den letzten Jahren haben wir eine Preisreduktion beobachtet, die u.a. auf die Überalterung in der Branche und damit auf eine große Anzahl an Betriebsaufgaben und auf die Unsicherheiten im Rahmen der Diskussionen zur Versicherungsvermittlerrichtlinie zurückzuführen ist. Weiters ist die durchschnittliche Ertragskraft von Versicherungsmaklerunternehmen gesunken. Seit ca. 2 Jahren steigen die Preise wieder, da viel mehr Käufer auf den Markt drängen.

Die Qualität der Nachfolge – früher war es oft so, dass man sich mit den Kundenlisten zufriedengab. Jetzt wird es immer entscheidender, in welcher Form und Qualität die Kunden übertragen werden und welche Rolle der bisherige Makler im Übergabeprozess einnimmt. Eine aktive mehrjährige Bestandübertragung durch den Betriebsübergeber wirkt sich sehr positiv auf den Kaufpreis aus, weil dadurch auch der zukünftige Ertrag aus dem Unternehmen spürbar erhöht wird.

Die steuerliche und rechtliche Komponente! - Ein reiner Bestandskauf stellt z.B. zunehmend Herausforderungen dar. Gilt es doch, trotz Datenschutz den Bestand vom Versicherer auf sein »

Unternehmen übertragen zu bekommen und gleichzeitig von allen Kunden Vollmachten einzuholen.

? Blick in die Zukunft: Welche großen Veränderungen in der Maklerbranche sehen Sie kommen? Und wird die zunehmende Digitalisierung und Automatisierung Auswirkungen auf die Vermittlung von Versicherungen haben?

Konzentration oder Spezialisierung - der Zulauf zu Kooperationen steigt an. Viele kleine Makler suchen in den Kooperationen die Lösung zur Bewältigung der Herausforderungen, die sich auf Grund der Datenschutzgrundverordnung, Digitalisierung und IDD, jedoch sind nicht alle Kooperationen so aufgestellt, dass diese Themen entsprechend abgedeckt sind.

Spürbares Service - es ist notwendig, dass der Kunde in der persönlichen Beratung einen spürbaren Zusatznutzen erhält, sonst wird man diesen Kunden an die Konkurrenz oder andere Vertriebswege verlieren.

Unternehmertum - die Führung von Unternehmen, ein Grundwissen in der Betriebswirtschaft und die aktive Gestaltung der Prozesse im eigenen Unternehmen, sowie die Motivation im eigenen Team zählen in Zukunft zu den Erfolgsfaktoren des Maklerunternehmens. Die Anzahl der Unternehmen wird sich reduzieren - der Kuchen bleibt gleich groß, die Stücke werden weniger und dadurch größer. Das ist voraussichtlich auch notwendig, da sich die Courtagen eher reduzieren werden.

? Ziele der ÖVM-Kooperation: Was soll gemeinsam erreicht werden? Was soll besser werden?

Vorrangig ist das Ziel, die Nachfolgeproblematik zu verbessern. Dies einerseits durch aktive Kommunikation ein höheres Maß an Interesse und Betroffenheit in der Zielgruppe zu schaffen und andererseits durch entsprechende Beratungsangebote die einzelnen Nachfolgen, individuell auf die jeweilige Situation abgestimmt, erfolgreich zu gestalten.

Das Paket für Follow Me! und ÖVM-Mitglieder ab 2019



Die Leistung im Überblick:

- Käufer-/Verkäufer Check (ca. 2 Stunden anhand Checkliste und persönlichem Gespräch)
- Der Notfahrplan – die Grundstruktur des Notfahrplanes für das eigene Unternehmen (Beratung ca. 1 Stunde)
- Seminare (Follow me!) und Infoveranstaltungen zum Thema Nachfolge und Notfahrplan
- Life Ticker – das gute Gewissen, das mich an wichtige Zeitpunkte in meiner Unternehmerlaufbahn und Lebensplanung ab dem 55. Lebensjahr erinnert.
- Regelmäßige Newsletter

Die Leistungen im Detail:

Käufer-/Verkäufer Check

- In diesem Gespräch werden auf Basis konkreter Unternehmensdaten (Checkliste) mögliche Modelle überlegt und gemeinsam mit dem Interessenten besprochen.
- Der Berater zeigt die wichtigsten Schritte und Maßnahmen auf.
- Der Interessent erhält Vorschläge für eine zu seinem Unternehmen und seinen ganz persönlichen Wünschen und Vorstellungen passende Vorgehensweise und Empfehlungen für den Ankauf oder Verkauf.

Vorstellung der wesentlichen Punkte für einen Notfahrplan für das eigene Unternehmen

- Unternehmen können durch unterschiedliche Situationen und Ereignisse in schwierige Situationen kommen.

- Es macht Sinn, Vorkehrungen für den eigenen Ausfall als Unternehmer zu treffen! Mit einem Notfahrplan in Form eines Ordners mit allen wesentlichen Inhalten können Sie Ihr Unternehmen schützen und vor unnötigem Schaden bewahren.
- Hier werden die wesentlichen Inhalte des Notfallordners vorgestellt und deren Nutzen und Notwendigkeit aufgezeigt. Auch die Auswirkungen im Ernstfall werden dargestellt.
- So erhält der Interessent wichtige Informationen und kann ganz klar den Nutzen dieses Ordners für sich einschätzen.

Seminare und Infoveranstaltungen

- Seminare zum Thema Nachfolge werden österreichweit angeboten. Durch Web-Seminare und Infoveranstaltungen wird das Programm ergänzt.

Life Ticker – das gute Gewissen

- Im Arbeitsalltag sind längerfristige, aber sehr wichtige Themen schnell vergessen. Da kann eine automatisierte Erinnerung schon sehr hilfreich sein.
- Dieses Service wird allen ÖVM und Follow me! Mitgliedern angeboten.
- Zu wichtigen Zeitpunkten werden dem Makler die jeweiligen Themen in Erinnerung gerufen.

BMW
CITY-DIESEL-GARANTIE



Freude am Fahren



Symbolfoto

LASSEN SIE KEIN ZIEL UNERREICHT.

Der BMW 3er mit Business Line inklusive

- Navigationssystem Professional
- Telefonie mit Wireless Charging
- Echtzeit-Verkehrsinformationen
- Klimaautomatik
- Rückfahrkamera
- Parksensoren vorne & hinten

**Fordern Sie jetzt Ihr Angebot für den BMW 3er inklusive Business Line an
und sichern Sie sich bis zu € 4.900,- Preisvorteil* inkl. BMW Bank Bonus**.**

BMW 3er Touring: von 85 kW (116 PS) bis 240 kW (326 PS), Kraftstoffverbrauch gesamt von 4,5 bis 8,3l/ 100 km, CO₂-Emissionen von 118 bis 189 g CO₂/km.

* Dieses Angebot ist gültig für alle BMW 3er Touring Neu- und Vorführwagen mit Kaufvertragsabschluss vom 20.03.2018 bis 31.03.2019 und Auslieferung bis zum 30.06.2019.

** Der BMW Bank Bonus ist gültig (ausgenommen sind Flottenkunden) für alle BMW 3er Touring Neu- und Vorführwagen mit Kaufvertragsabschluss vom 20.03.2018 bis 31.03.2019 und Auslieferung bis zum 30.06.2019. Ein Angebot der BMW Austria Leasing GmbH, beinhaltet kostenloses Service für 4 Jahre oder max. 100.000 km, es gilt der jeweils zuerst erreichte Grenzwert ab Erstzulassung. BMW Selectleasing für den BMW 320d xDrive Touring, Händleraktionspreis € 45.280,57, Anzahlung € 13.584,17, Laufzeit 36 Monate, monatliches Leasingentgelt € 273,98, 10.000 km p. a., Restwert € 25.225,43, Rechtsgeschäftsgebühr € 271,99, Bearbeitungsgebühr € 230,-, eff. Jahreszinssatz 4,72%, Sollzinssatz var. 3,99%, Gesamtbelastung € 49.174,87. Beträge inkl. NoVA u. MwSt. Angebot freibleibend. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.



Das Interview wurde von
ÖVM Vorstand
Mag. Alexander GIMBORN
geführt

Interview mit Dr. Thanner von der Bundeswettbewerbsbehörde zum Thema Wettbewerbsrecht in der Versicherungsbranche

? *Herr Dr. Thanner, Sie sind seit 2007 in zweiter Amtszeit der Generaldirektor der österreichischen Bundeswettbewerbsbehörde. Ziel der BWB ist es unter anderem, das Unrechtsbewusstsein von Unternehmen hinsichtlich der Begehung von Wettbewerbsverstößen mittels Aufklärung, Öffentlichkeitsarbeit und Transparenz zu fördern, um wettbewerbsrechtliche Verhaltensweisen zu verhindern bzw. deren Aufdeckung zu erleichtern.*

Die Bundeswettbewerbsbehörde („BWB“) ist weisungsungebunden und garantiert dadurch den objektiven Charakter einer Überprüfungsinstanz.

Von welchen Erfahrungen können Sie aus der Versicherungsbranche bis dato erzählen?

Dr. Thanner: Wir haben im Bereich Versicherung nur vereinzelt Beschwerden erhalten. Wenn es Wettbewerbsprobleme in einer Branche gibt, ist es immer wichtig an die BWB heranzutreten. Seit diesem Jahr kann man sich auch völlig anonym über das neu eingerichtete Whistleblowing-System an die BWB wenden. Man kommuniziert dabei über verschlüsselte Postfächer. Die BWB oder Dritte können nicht rückverfolgen, wer der anonyme Whistleblower ist.

Bei Kartellabsprachen besteht aber auch die Möglichkeit, sich als Kronzeuge bei der BWB zu melden. Kronzeugenstatus erhält jemand, der die BWB bei der Aufdeckung eines Kartells unterstützt.

Wenn die Zahl der Beschwerden in einer Branche wächst, ist die BWB immer interessiert daran, sich diese näher anzusehen. Zum Beispiel hat die Behörde letztes Jahr eine Gesundheitsbranchenuntersuchung begonnen, um Wettbewerbsprobleme zu identifizieren und Lösungen zu erarbeiten. Der erste Teilbericht zum österreichischen Apothekenmarkt wurde dieses Jahr im Mai veröffentlicht. Sollten sich Beschwerden in der Versicherungsbranche häufen ist es natürlich denkbar, dass auch in dieser Branche eine Branchenuntersuchung eröffnet wird oder Ermittlungshandlungen gesetzt werden.

? *Der Versicherungsmakler ist analog der BWB auch unabhängig und kennt sein Marktsegment.*

Das Wettbewerbsrecht gilt natürlich auch für die Versicherungsunternehmen und Versicherungsmakler. Sind hier „Tatbestände“ bzw. Verhaltensweisen vorstellbar, die wettbewerbswidrig sein könnten?

Ganz allgemein gesagt: Kartellabsprachen sind verboten.

Damit meine ich zum Beispiel Preisabsprachen. Auch die Aufteilung von Gebieten zwischen Wettbewerbern ist grundsätzlich nicht erlaubt. In der Versicherungsbranche sind daher Absprachen zwischen Wettbewerbern zum Beispiel über Versicherungsprodukte, Provisionen, Prämien, oder Gebiets- bzw. Kundenaufteilungen generell verboten. In der EU steht die Versicherungsbranche in mehreren Mitgliedstaaten im Fokus der Beobachtung. Unter anderem hat die schwedische Wettbewerbsbehörde 2017 wegen des Verdachts von Bieterabsprachen bei Ausschreibungen Hausdurchsuchungen bei mehreren Versicherungen durchgeführt. Die britische Wettbewerbsbehörde startete eine Marktuntersuchung in der Versicherungsbranche. Die Europäische Kommission führte Hausdurchsuchungen im Bereich KFZ-Versicherungen in Irland wegen des Verdachts von wettbewerbsbeschränkenden Verhaltensweisen durch.

Ebenfalls verboten ist der Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung. Unternehmen die Marktmacht aufweisen, haben eine erhöhte Sorgfaltspflicht gegenüber anderen Unternehmen im Markt. So dürfen diese zum Beispiel keine stark überhöhten Preise fordern, die sich bei wirksamen im Wettbewerb nicht ergäben hätten. Auch die Benachteiligung von Vertragspartnern im Wettbewerb, durch die Anwendung unterschiedlicher Bedingungen bei gleichwertigen Leistungen, kann ein Marktmachtmissbrauch sein. Es gibt aber noch andere Sachverhalte die unter Marktmachtmissbrauch fallen können.

? *Am österreichischen Versicherungsmarkt existieren zahlreiche exklusive Rahmenvereinbarungen, die zwischen Versicherungsmakler, Versicherungsunternehmen und Dritten (Kammern, Zielgruppen, etc..) geschlossen wurden. Ist eine derartige Rahmenvereinbarung per se wettbewerbswidrig?*

Allgemein gesagt dürfen Verträge zu keinen Wett-

bewerbsverzerrungen oder Wettbewerbsbeschränkungen führen. Exklusivvereinbarungen sind per-se nicht verboten. Wird der freie Wettbewerb durch die bereits erwähnten wettbewerbsbeschränkenden Maßnahmen wie ua Preisabsprachen, Informationsaustausch oder Gebietsaufteilungen beschränkt, kann eine Exklusivvereinbarung problematisch sein. Unternehmen müssen hier die europäischen und nationalen Vorgaben einhalten. Zu erwähnen ist, dass bis März 2017 die Gruppenfreistellungsverordnung für den Versicherungssektor noch in Kraft war. Diese stellte eine gemeinsame, horizontale Zusammenarbeit zwischen den Versicherungen im Hinblick auf Statistikerarbeit und eine gemeinsame Deckung von Risiken durch sog. Mit(-Rück)versicherungsgemeinschaften frei. Dies bedeutete, dass die Versicherungsunternehmen nicht prüfen mussten, ob dies mit Kartellrecht vereinbar ist. Die EU Kommission kam zum Schluss, dass dies Kunden und Kundinnen Vorteile brachte und andere Wettbewerber es leichter dadurch hatten in den Markt einzutreten. Generell gilt der Grundsatz, dass Unternehmen einer Selbstbeurteilung unterliegen und prüfen müssen, inwieweit die gesetzten Maßnahmen mit geltendem Kartellrecht vereinbar sind.

? Dann werden wir präziser. Wenn nun in einem Bundesland eine Zielgruppe von ungefähr 4.000 zu versichernden Personen existiert und ein Versicherungsmaklerunternehmen mit einem Versicherer hier eine Exklusivvereinbarung mit der Kammer seiner Berufsmitglieder hält und der Anteil der versicherten Personen mehr als 50% widerspiegelt, wäre hier eine Wettbewerbsverletzung vorstellbar?

Im Kartellrecht gilt die Regel: Das ist immer eine Einzelfallentscheidung. Man muss mehrere Faktoren vertiefend prüfen. Denn wie erwähnt sind Exklusivvereinbarungen per-se nicht verboten. Wenn allerdings eine Vereinbarung dazu führt, dass der Wettbewerb minimiert oder verfälscht wird, kann dies nach Kartellrecht ein Problem darstellen. Umso mehr kann es ein Problem sein, wenn es sich hierbei um ein Unternehmen mit Marktmacht handelt. Diskriminierungen können wie bereits erwähnt einen Marktmachtmissbrauch darstellen.

? Mit welchen rechtlichen Konsequenzen hat ein Versicherungsunternehmen bzw ein Versicherungsmakler zu rechnen, würden wirklich Wettbewerbsverstöße von der BWB festgestellt werden?

Besteht der Verdacht, dass ein Verstoß vorliegt,

werden Ermittlungen eingeleitet. Das heißt es kann sein, dass Hausdurchsuchungen in den Unternehmen durchgeführt werden. Wenn sich der Verdacht anhand der Ermittlungsergebnisse erhärtet, stellt die BWB einen Antrag auf Geldbuße beim Kartellgericht. Seit Bestehen der BWB im Jahr 2002, wurden mehr als 198 Millionen Euro an Geldbußen durch das Kartellgericht verhängt, überwiegend wegen vertikalen und horizontalen Preisabsprachen.

? Folgende Beantwortung der Frage liegt unseren ÖVM Mitgliedern auch am Herzen. So mancher Versicherer hat mit größeren Unternehmen bzw Gebietskörperschaften Vereinbarungen getroffen, die nur über einen Versicherungsvermittler vertrieben werden, was auch als sogenannte „geschlossene Gruppe“ versicherungsintern bezeichnet wird. Wie sieht die BWB derartige Situationen, wird hier jeder andere Versicherungsmakler „ausgegrenzt“?

Auch hier gilt, dass man die einzelnen Faktoren des Sachverhalts prüfen muss. Da unter bestimmten Umständen eine Erlaubnis gegeben ist. Das beginnt schon bei der Frage, ob der Versicherungsvermittler dem Versicherungsunternehmen zugerechnet wird oder nicht. Dies kann schon die Frage beantworten, ob Kartellrecht anzuwenden ist. Daher müsste man dies in einem Beschwerdefall vertieft prüfen.





DI René FORSTHUBER
Leiter International
Development



DI (FH) Arno GINGL,
MSc, MA
Geschäftsfeldverantwortlicher
Sachverständigenwesen

Re-Underwriting als Erfolgsinstrument für Makler

Der Versicherungsvertrieb geht nun wohl, so entnimmt man es den einschlägigen Medienberichten, in eine neue Ära über, wo sowohl Chancen als auch Risiken reichlich vorhanden zu sein scheinen.

Ausnahmsweise konzentrieren wir uns aber in diesem Artikel - wie generell in unseren Artikeln - nicht auf die sonst üblichen Schlagworte Digitalisierung und Regulierung sondern auf ein aus unserer Sicht ansonsten stiefmütterlich behandeltes Thema: Know-how.

Aber zunächst werfen wir einen Blick auf die Medien: „Fast die Hälfte der Versicherungsvermittler werden voraussichtlich bis 2035 aus dem Markt ausscheiden, prognostizieren Experten“ (Quelle: ÖVM). „Digitalisierung und Regulierung sind Hauptfaktoren für den Wandel des Berufsbildes des Versicherungsmaklers“ (Asscompact). Ein sehr düsteres Bild zeichnet Fonds Online: „Durch die im Oktober in Kraft tretende IDD wird ein Großteil der Bonifikationen wegfallen, und durch die DSGVO kommen zusätzliche Kosten auf Makler zu. Dadurch wird sich der Zeitaufwand pro Vertrag um etwa 60 bis 70 Prozent steigern“.

Bei vielen, bislang vorwiegend größeren Versicherungsmaklern zeichnet sich deshalb schon seit längerem ab, auf die Trumpfkarte „Beratungs-Know-how“ zu setzen, um dem Preiskampf zu entkommen, insbesondere auch aufgrund der Verpflichtung resultierend aus der IDD, die Informations- und Beratungspflichten zu erfüllen. Und es lohnt sich, wie der ÖVM berichtet: „Auch wenn regulatorische und administrative Zwänge Zeit und Lust zum Verkaufen eindämmen und viele Büros mit Nachfolgesorgen kämpfen, der Kuchen für den einzelnen Makler wird größer.“ Diese Chance resultiert zu einem großen Teil aus dem Nachwuchsproblem, aber auch aus Ausstiegsszenarien, die Makler wählen, da sie den zunehmenden Preiskampf nicht mehr bestehen können.

Aus all diesen Veränderungen und Überlegungen heraus wird klar, dass der Makler, der seinen Kunden nur ein Minimum an Leistungen bieten möchte oder kann, der Vergangenheit angehören muss. Der kundenorientierte Makler mit dem entsprechenden Wissen und der erforderlichen Beratungskompetenz hingegen hat eine positive Zukunft vor sich.

Einer Möglichkeit, das Beratungs-Know-how zu

vergrößern möchten wir uns in diesem Beitrag nähern, dem sogenannten: Re-Underwriting. Auch wenn der Begriff Re-Underwriting, wie der Name schon vermuten lässt, aus dem Tätigkeitsbereich der Versicherungsverantwortlichen entstammt, so obliegt die versicherungstechnische Beratung oft der Tätigkeit des Versicherungsmaklers weshalb der Begriff aus unserer Sicht durchaus stimmig den Beratungsansatz wiedergibt. Im Wesentlichen beschreibt der Begriff einen Beratungszyklus, der sich nicht mit einem einigermaßen passenden Status Quo begnügt sondern einen Ansatz darstellt, welcher auch verändernde Bedingungen berücksichtigt – resultierend aus Veränderungen des Versicherungsnehmers selbst oder aus dessen Umwelt. Dieser Ansatz beinhaltet somit den regelmäßigen Kontakt zwischen Versicherungsmakler und Versicherungsnehmer und obwohl dies in absehbarer Zukunft durchaus auch, zumindest für einige Themenbereiche, elektronisch bewerkstelligt werden kann, sehen wir den menschlichen Berater noch als Notwendigkeit an, insbesondere im Bereich der gewerblich tätigen Versicherungsnehmer.

Veränderungen durch den VN selbst

Nehmen wir als Beispiel einen gewerbetreibenden Kunden, das klassische österreichische KMU. Der Versicherungsnehmer selbst ist aus unserer Erfahrung heraus stets mit verschiedenen Veränderungsprozessen konfrontiert, meist aus selbst gewollten Veränderungen wie:

- Neubauten, Anbauten: eine Beratung kann hier für den VN sehr hilfreich sein was die verwendeten Materialien betrifft (brennbar – nicht brennbar). Die Baugesetze erlauben durchaus auch Materialien die zwar schwer entflammbar sind, im Großbrand jedoch zusätzlich als Brandlast fungieren und somit Brandlast zuführen.
- Zubauten: Vorsicht, der sogenannte Bestandsschutz, der z.B. brandschutztechnische Einrichtungen betrifft, kann entfallen. Mit großen Veränderungen können Schutzmaßnahmen wie Brandmelder oder automatische Sprinkler erforderlich werden – so nicht ohnehin vorhanden.
- Maschinenüberführungen: Aufnahme und Dokumentation der Maschinen vor und nach dem Transport, um eine klare Abgrenzung bei Schadensfällen zu gewähren sowie Monitoring



der Transporte bei sensiblen/kostenintensiven Maschinen.

- Photovoltaikanlagen: Oft sehen wir Konstellationen, wo Fachfirmen zwar ordnungsgemäß Anlagen einbauen, sich jedoch niemand um wichtige Themen wie Schneedrucksicherheit oder Angriffswege der Feuerwehr annimmt. Verantwortlich dafür ist der Auftraggeber, also der Versicherungsnehmer. Viele Anlagen können, die entsprechende Schneelast vorausgesetzt, in Dacheinstürzen resultieren, eine Leistungsfreiheit durch den Versicherer ist bei Nicht-Nennung der Installation nicht auszuschließen.
- Expansion auf ausländische Märkte: insbesondere, aber nicht nur, haftungsrelevante Veränderungen können sich ergeben.
- Neue Verkaufskanäle: vorwiegend sind diese digitaler Natur, wird somit eine Cyber Versicherung sinnvoll?
- Neue Geschäftstechnologien: Tablets, Roboter, Digitalisierung. Wie verwundbar ist die Wertschöpfungskette, was ist zu erwarten? Eine Betriebsunterbrechungsversicherung – sofern vorhanden – sollte ohnehin, aber speziell in diesbezüglicher Fokussierung, regelmäßig überprüft werden.
- Etc.

Es liegt in der Natur der Sache, nämlich am Tätigkeitsbereich des Versicherungsmaklers, dass hier keine vollumfängliche, detaillierte Beratung stattfinden kann – dafür gibt es schließlich die einschlägigen Experten – aber vielen Versicherungsnehmern kann geholfen werden, Fehler wie sie oben implizit erwähnt werden, meist ohne großen finanziellen Aufwand zu vermeiden. Und letztlich kann ein passender Versicherungsschutz als „business enabler“ dienen. (siehe Expansion auf ausländische Märkte).

Veränderungen „von außen“

- „Neue“ rechtliche Vorschriften: Als prominentes Beispiel sei die VEXAT (Verordnung explosiver Atmosphären) genannt, seit 1. August 2004 in Kraft getreten. Diese beinhaltet Mindestvorschriften zur Verbesserung des Gesundheitsschutzes und der Sicherheit der Arbeitnehmer, die durch explosionsfähige Atmosphären gefährdet werden können. Näheres unter: https://www.wko.at/service/umwelt-energie/Explosionsschutz_-_VEXAT.html
- Ihnen allen als Experten bekannt, dennoch sei es hier erwähnt: Baugewerbe: seit dem 1. August 2013 ist der Bestand einer entsprechenden Haftpflichtversicherung nachzuweisen.

- Ist der VN einer Branche zugehörig, welche zunehmend an Attraktivität verliert und somit die Versicherbarkeit zunehmend schwierig wird? Viele KMU sind hier, ohne selbst Schäden erlitten zu haben, die Leidtragenden. Im Sachbereich sind dies u.a. Betriebe aus der Holz- oder Wertstoffbranche. Gibt es entsprechende Risikoberichte (Underwriting Reports) um bei einem drohenden Ausstieg durch die Versicherung Alternativen auszuloten?
- Verändert sich die Einschätzung der Bedrohung durch Naturgefahren? Ein regelmäßiger Blick auf z.B. eHora sollte durchgeführt werden. Neue Versicherungsprodukte wie Cyber, Vertrauensschadensversicherung, Haftpflichtversicherung mit Eigenschadenkomponenten, Tech E&O, D&O etc. erfreuen sich auch bei kleineren Unternehmen zunehmender Beliebtheit und sollten auf jeden Fall angesprochen werden, da vielen Versicherungsnehmern diese Produkte möglicherweise unbekannt sind. Und falls nicht, besteht die Gefahr, dass der VN selbst die Produkte anspricht, das oft bewährte „eh ois a bledsinn“ wird von Kunden mehr und mehr misstrauisch beäugt.
- Steigende Brandgefahr durch Lithiumbatterien
- Dokumentation von (möglicherweise) versicherungsrelevanten Vorkommnissen. Sollte es zu einem Schaden durch zum Beispiel Hagel kommen, so ist es oft schwierig darzustellen, ob ein Schaden aus einem oder mehreren Ereignissen heraus resultiert. Eine Dokumentation der Ereignisse kann hier bei der Schadenabwicklung hilfreich sein.
- Sich verändernde Versicherungsbedingungen und damit einhergehende mögliche Obliegenheitsverletzungen und/oder Risikoausschlüsse können für einen Versicherungsnehmer relevant sein bzw. es sollte auch geprüft werden, ob die Bedingungen die vor vielen Jahren passend waren, immer noch die Risikosituation des VN adäquat abdecken.
- Etc.

Wie und ob man diese Punkte letztlich dazu verwenden kann, Beratungskompetenz zu demonstrieren, ist natürlich abhängig von der Tätigkeit des Versicherungsnehmers und auch der versicherten Produkte. Sie sollten aber aus unserer Sicht fixer Bestandteil des Beratungsbauchladens jedes Versicherungsmaklers sein, denn wenn die Themen schlagend werden kann eine professionelle Beratung mit einem beherzten Blick in Wikipedia nur schwierig gewährleistet werden.

Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten!



Beratungspflichten – Angela Regina Stöbener – VVG GmbH – ISBN: 978-3-96329-009-1

Mit der neuen Versicherungsvertriebsrichtlinie 2016/97/EU (IDD) werden erstmals einzelfallbezogene (Beratungs-)Pflichten auf das Direktgeschäft der Versicherer erstreckt. Im deutschen Recht sind Beratungspflichten des Versicherers bereits seit 2008 in § 6 VVG a. F. normiert. Allerdings brachte die Umsetzung der IDD zahlreiche Neuerungen, insbesondere bei Versicherungsanlageprodukten. Diese Dissertation untersucht die Pflichten nach § 6 VVG und bezieht hierbei die umfangreiche und ausdifferenzierte Rechtsprechung zu den Beratungs- und Aufklärungspflichten des Versicherers ein. Auch die Regulierung für Versicherungsanlageprodukte wird analysiert; parallele Entwicklungen im Kapitalanlagerecht werden vergleichend betrachtet. Damit kann dieses aktuelle Nachschlagewerk der Praxis in Versicherungsvertrieb und Rechtsberatung ebenso

dienen wie der Wissenschaft. Darüber hinaus stellt die Arbeit die Pflichten in den breiteren Kontext der Informationspflichten, ihrer europarechtlichen Grundlagen und der Beratung durch Vermittler und Berater. Untersucht wird, ob der europäische Gesetzgeber mit der Regulierung sein Ziel erreicht, den Versicherungsnehmern eine informierte Entscheidung auf Grundlage einer rationalen Auswahl aus den unterschiedlichen Versicherungsangeboten zu ermöglichen und auf diese Weise einen funktionsfähigen Wettbewerb zwischen Versicherern im europäischen Binnenmarkt herzustellen. Die Ergebnisse werden übersichtlich in Thesen zusammengefasst. Alternative Regelungsvorschläge am Maßstab der 1:1-Umsetzung dienen als Grundlage der weiteren rechtspolitischen Diskussion - denn nach der Reform ist vor der Reform.



VAG – Korinek/Saria/Saria – Manz Verlag – ISBN: 978-3-214-09237-5

Umfassend kommentierte Blattsammlung zum Versicherungsaufsichtsgesetz 2016. Exzellentes Wissen eines versierten Herausgeber- und Autorenteam aus der Praxis des Versicherungsrechts,

Mitarbeitern der Finanzmarktaufsicht und Vertretern der Wissenschaft.



Haftpflichtversicherung – Reisinger/Hartjes/Jankar – Verlag Österreich – ISBN: 978-3-7046-7698-6

Die Haftpflichtversicherung ist eine der wichtigsten Sparten der gesamten Versicherungswirtschaft, weil sie in der Lage ist, alle Lebensbereiche zu umfassen. Sie gibt dem Versicherungsnehmer und allenfalls mitversicherten Personen Versicherungsschutz für das Risiko, von einem Dritten auf Schadenersatz in Anspruch genommen zu werden. Der Versicherte kann damit die Gefahr, für die Erfüllung oder für die Abwehr gegnerischer Schadenersatzansprüche eigene finanzielle Ressourcen aufwenden zu müssen, auf den Versicherer überwälzen.

Dieses Buch gewährt einen systematischen und zugleich praxisorientierten Überblick über das Haftpflicht-Versicherungsrecht. Die Komplexität der Materie macht es notwendig, die drei wichtigsten Sparten getrennt zu behandeln: die Betriebshaftpflichtversicherung, die Privathaftpflichtversicherung und die Produkthaftpflichtversicherung. Zudem werden die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung und die Besonderheiten der Pflichtversicherung dargestellt.



Serie Kündigungsrecht

Kündigungsrechte aus der Sicht des Versicherungsnehmers

Teil 7



Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM

Standortverlegung – Haushaltsversicherung – Kündigungsrecht laut den Bedingungen

Wird der Wohnsitz einer Privatperson verlegt, so übersiedelt der Vertrag an die neue Adresse, sofern dort nicht bereits eine ausreichende, ältere Haushaltsversicherung besteht. Bei Verträgen ab den Allgemeinen Bedingungen für die Haushaltsversicherung 1989 kann der Versicherungsnehmer den Vertrag bei Übersiedlung unter Einhaltung bestimmter, von Versicherer zu Versicherer unterschiedlicher Parameter kündigen.

Standortverlegung – Betriebsbündelversicherung – Kündigungsrecht laut den Bedingungen

Übersiedelt ein Betrieb an eine neue, noch nicht versicherte Adresse, können die Sachversicherungen zum Tag der Übersiedlung gekündigt werden.

Außerordentliche Kündigung aus wichtigem Grund – Analogie

Neben den gesetzlichen und vertraglichen Kündigungstatbeständen ist auch bei Versicherungsverträgen der durch Rechtsanalogie für alle Dauerschuldverhältnisse gewonnene Grundsatz anerkannt, dass Verträge aus wichtigem Grund jederzeit von jeder der beiden Vertragsparteien aufgelöst werden kann. Die Fortführung des Vertragsverhältnisses muss für einen der beiden Vertragspartner unzumutbar sein, der Grundsatz von Treu und Glauben nachhaltig erschüttert sein.

Die Berater für Ihren Erfolg.



Wolfgang Willim

Ulrike Seyss-Willim

SEWICO^o

Unternehmensnachfolge
Bewertungen
Prozessoptimierung
Ertragssteigerung
Budget Finanzplan
Provisionscontrolling
Benchmarking
Coaching

✉ office@sewico.at

☎ +43 1 3709225

📍 Grinzinger Straße 141/7
1190 Wien



Verleihung des „Assekuranz Awards Austria 2019“ im Zuge des „Insurance Forum Austria“



Alexander KOTTULINSKY (li.),
Philipp SLUPETZKY



Tipps für die Versicherung von historischen Gebäuden

Österreich ist aufgrund seiner Geschichte ein Land mit mehreren Tausend privat genutzten historischen bzw. denkmalgeschützten Gebäuden.

Das Bundesdenkmalamt gibt den Eigentümern recht klar vor, wie diese historischen Gebäude erhalten bzw. renoviert werden müssen.

Im Falle eines Brandes kann dadurch der Wiederaufbau gemäß Denkmalschutz zu erheblichen Mehrkosten führen.

Als Makler steht man somit einem nicht unerheblichen Risiko gegenüber, vor allem, wenn kein Bewertungsgutachten für die Immobilie vorliegt, wie es sehr oft der Fall ist.

Gerade bei Schlössern und Burgen gibt es eine Vielzahl an Fragen, die sich bezüglich der Versicherung aufdrängen, denn viele Objekte erfahren eine gemischte Nutzung.

So kommt es vor, dass z.B. die Eigentümerfamilie einen Teil privat nutzt, ein weiterer Teil des Hauses als Ort für Veranstaltungen, wie Hochzeitsfeste oder für Galadinner genutzt wird, ein Teil als Museum dient - mit Führung oder ohne - oder auch eine Schloss Taverne oder Schloss Cafe betrieben wird. Eine Reihe an Risiken kettet sich somit aneinander.

Nun scheint eine Burg solide aus Stein gebaut, aber wer kann die Kosten für einen Wiederaufbau einschätzen, falls es zu einem Vollbrand, der oftmals Tausende m² umfassenden Dachflächen mit hölzerner Konstruktion kommt? Was passiert, wenn die Feuerwehr von oben mehrere Stunden lang Wasser in die meterdicken Mauern fließen läßt? Und hat die Feuerwehr überhaupt die Möglichkeit nahe genug an das Objekt heranzukommen?

Manch einer würde an diesem Punkt sagen - Finger weg davon, es gibt genug Anderes zu versichern! Aber Österreich ist nun einmal ein Land in dem es mehrere Tausend dieser Art von Risiken gibt und Irm-Kotax Versicherungssysteme hat sich genau auf die Versicherung dieser Risiken spezi-

alisiert und verfügt nun über 20 Jahre Erfahrung in diesem Bereich.

Unter der Marke Castellum Underwriting gibt es jetzt daher ein eigenes Versicherungsprodukt, das speziell für die Verwendung von Maklern entwickelt worden ist. Risikoträger ist die UNIQA Versicherungen AG.

Versichert werden hauptsächlich privat genutzte historische Gebäude. Kernstück des Produkts ist eine All-Risk Versicherung, die das Gebäude für den Fall des „Worst-case“ - also wie im oben genannten Beispiel beschrieben - absichern soll. Aus diesem Grund liegen die Selbstbehalte entweder bei € 3.000,- oder € 6.000,-.

Einzigartig ist bei diesem Produkt, dass mittels einer eigens entwickelten Bewertungsmethode für historische Gebäude (falls kein Gutachten vorhanden ist) eine reale Versicherungssumme ermittelt werden kann. Die Merkmale der All-Risk Versicherung sind eine variable Inhaltsversicherung, sowie Mehrkosten für Wiederaufbau gemäß Denkmalschutz, indirekter Blitz, Entsorgungskosten und Naturgefahren. Mittels Beantwortung von 8 Fragen eines simplen Fragebogens wird das Risiko eingestuft und entsprechende Prämien ermittelt. Da ein Schloss oftmals nur ein zu versichernder Teilbereich ist neben Landwirtschaft, Fuhrpark, Maschinen, Forst, etc. war es bei der Produktentwicklung wichtig, dass die Prämien für historische Gebäude im Normalfall nicht höher als 0,5 bis 0,75 Promille der Versicherungssummen ausfallen und somit für den Eigentümer leistbar werden. Mit der UNIQA Versicherungen AG konnte ein solider und zuverlässiger Versicherungspartner gefunden werden und Makler können Provisionen zu diesem Produkt wie gewohnt direkt über die Versicherung beziehen.

Weitere Informationen finden sich unter www.castellum-underwriting.eu oder direkt bei Castellum Underwriting Kontakt Philipp Slupetzky philipp.slupetzky@castellum-underwriting.eu

📅 28. / 29. März 2019

📍 Rust am Neusiedler See

BUSINESS
circle

Insurance Forum Austria

Das Strategieforum für Vor-, Quer- und Nachdenker

- Umbruch im Vertrieb und die Zukunft der Makler
- InsurTechs weiter am Vormarsch: Die Antwort der Versicherer
- Neue Unternehmenskultur und die Mitarbeiter von morgen

VORTRAGENDE



Erwin GISCH
Fachverbands-
Geschäftsführer, WKO



Peter HAGEN
Co-Founder, Coya



Andreas HEIDL
COO, Zürich



Klaus KOBAN
CEO, Koban Group



Arno SCHUCHTER
Vorstand, Generali



**Sabine
USATY-SEEWALD**
Vorstand, UNIQA



Rémi VRIGNAUD
CEO, Allianz
Österreich



Günther WEISS
CEO, HDI

FACHLICHER LEITER



Peter LOISEL
CEO, flypper

MODERATION



Hanna KORDIK
Die Presse



Mag. Markus FREILINGER
 Mehrjährige Tätigkeit in leitender Position in der Versicherungsmaklerbranche und im Bankenbereich. Seit 2008 Rechtsanwalt in Wien.
 Tätigkeitsschwerpunkte: Allgemeines Zivilrecht und Allgemeine Streitsachen, insbesondere Versicherungsrecht, Schadenersatzrecht, Verkehrsrecht und Vereinsrecht.

Neueste versicherungsrechtliche OGH-Judikatur

Der Oberste Gerichtshof hat in der nachfolgend in Kurzform dargestellten Entscheidung neuerlich zu dem Recht auf Einsichtsgewährung in medizinische Gutachten Stellung genommen.

7 Ob 186/17d vom 24.5.2018 – Recht auf Gutachtenseinsicht:

Sachverhalt:

Die Versicherungsnehmerin klagte ihren Unfallversicherer auf Übersendung von Kopien medizinischer Gutachten gegen Aufwandsersatz. Die Klägerin hatte bei der beklagten Versicherungsgesellschaft eine Unfallversicherung abgeschlossen und erhielt daraus aufgrund eines Unfalls Zahlungen in erheblicher Höhe. Die Klägerin verfügte bei einem anderen Versicherer über eine weitere Unfallversicherung. Dieser zweite Versicherer hatte zur Begutachtung der Unfallfolgen bei einem Sachverständigen mehrere Gutachten (insgesamt 5) beauftragt. Diese Gutachten waren „zum Teil“ „Unterlage“ für die Versicherungsleistung der beklagten Versicherung (die Zitate wurden in der OGH-Entscheidung offensichtlich wörtlich aus den Feststellungen der Untergerichte entnommen). Die Klägerin erhielt von der Beklagten nur zwei der insgesamt fünf Gutachten.

In der Folge kam es zu einem Strafverfahren gegen die Klägerin wegen des Verdachts des schweren Betruges. Im Zuge des Strafverfahrens forderte der Vertreter der Klägerin von der Beklagten wiederholt die Übermittlung der fehlenden drei Gutachten. Nicht festgestellt werden konnte, dass diese drei Gutachten bei der beklagten Versicherung vorhanden waren. Nicht festgestellt konnte ferner, ob diese Gutachten auch als Grundlage für die Bemessung der Versicherungsleistungen der Beklagten an die Klägerin dienten.

Entscheidung:

Das Erstgericht wies das Klagebegehren ab. Das Berufungsgericht bestätigte diese Entscheidung, ebenso der OGH. Dieser nahm allerdings in der Begründung wesentliche Klarstellungen vor, einerseits zu der Frage, welche Gutachten vom Versicherer herauszugeben sind und andererseits zur Beweislast.

Die beklagte Versicherung wandte insbesondere ein, dass sämtliche Gutachten Teil der strafbehördlichen Akten wären und die Klägerin dort hätte Einsicht nehmen können. Sie wandte ferner ein, dass sie selbst die Gutachten nicht in Auftrag gegeben hätte und daher nicht passiv legitimiert sei. Die Klägerin hätte die Unterlagen ohnehin bereits erhalten und die Gutachten befänden sich gar nicht in den Händen des beklagten Versicherers. Der Versicherer sei ferner nur verpflichtet, die Herstellung von Kopien zu ermöglichen, nicht jedoch Kopien zu übersenden.

Der OGH führte dazu aus, dass es nicht darauf ankomme, wer die Gutachten beauftragt habe. Nach den Gesetzesmaterialien sei Sinn des Einsichtsrechts, dass der Versicherungsnehmer über die Entscheidungsgrundlagen des Versicherers möglichst nicht im Unklaren gelassen werden sollte. Von einer weitgehenden Offenlegung der Entscheidungsgrundlagen des Versicherers sei nicht zuletzt eine streitabschneidende Wirkung zu erwarten, weil der Versicherungsnehmer unter diesen Voraussetzungen die Erfolgsaussichten einer allfälligen Prozessführung besser beurteilen könne. Es sei vom Gesetzgeber davon abgesehen worden, das Einsichtsrecht auf solche Gutachten zu beschränken, die der Versicherer zur Prüfung seiner Deckungspflicht im Versicherungsfall eingeholt habe. Der Versicherungsnehmer solle etwa auch in Gutachten Einsicht nehmen dürfen, die – aufgrund einer ärztlichen Untersuchung – im Zuge einer Antrags- bzw. Risikoprüfung eingeholt worden sein.

Auch von dritter Seite veranlasste, in der Folge dem Versicherer zur Verfügung gestandene Urkunden könnten für diesen eine maßgebliche Entscheidungsgrundlage sein, an deren Offenlegung dem Versicherungsnehmer bzw. dem Versicherten ebenfalls ein beachtliches Interesse zuzubilligen sei. Daraus folge als Zwischenergebnis, dass das Einsichtsrecht nicht auf ärztliche Gutachten beschränkt ist, die der betreffende Versicherer selbst beauftragt hat.

Die Vorinstanzen hatten ihre Entscheidungen unter anderem darauf gestützt, dass im Verfahren offen

geblieben sei, ob die beklagte Versicherung die geforderten Gutachten tatsächlich zur Grundlage ihrer Entscheidung gemacht hätte.

Dazu führte der OGH aus, dass dieses Argument nicht relevant ist. Klarzustellen sei, dass das Einsichtsrecht die Entscheidungsgrundlage des Versicherers – insgesamt – offenlegen solle und daher bereits dann greife, wenn das betreffende Gutachten dem Versicherer für die zu treffende Beurteilung zur Verfügung gestanden sei. Es komme nicht darauf an, ob der Versicherer das Ergebnis des Gutachtens als taugliche Stütze für seinen Rechtsstandpunkt übernommen habe. Andernfalls könnten dem Versicherten gerade jene Gutachten vorenthalten werden, die dessen Anspruch stützen und seine Rechtsverfolgung fördern könnten. Die hier gegenständlichen Gutachten seien zumindest mögliche Beurteilungsgrundlage für die Beklagte gewesen und daher herauszugeben.

Das Klagebegehren scheiterte allerdings an einem anderen Umstand, nämlich an jenem, dass der beklagte Versicherer behauptete, die Gutachten würden ihm nicht oder nicht mehr vorliegen. Der OGH führte dazu aus, dass die Klägerin, welche die Gutachtenseinsicht begehre, grundsätzlich dafür beweispflichtig sei, dass die Beklagte über jenes Gutachten verfügt, das eingesehen werden solle. Der vorliegende Fall betreffe nicht ein im Auftrag des beklagten Versicherers erstelltes Gutachten, sondern ein Fremdgutachten. In diesem Zusammenhang sei auch der Anscheinsbeweis nicht zulässig. Es reiche auch nicht, dass sich die Beklagte die von der Klägerin angesprochenen Gutachten allenfalls beschaffen könnte.

Kommentar:

Das gegenständliche Urteil des OGH schafft in der praxisrelevanten Frage, in welche medizinischen Gutachten dem Versicherungsnehmer bzw. Versicherten vom Versicherer Einsicht zu gewähren ist, wichtige Klarstellungen.

Der Versicherer hat demnach nicht nur medizinische Gutachten (in Kopie) zu übermitteln, welche von ihm selbst in Auftrag gegeben wurden, sondern sämtliche medizinische Gutachten, welche ihm zur Verfügung stehen. Diese Pflicht besteht unabhängig davon, ob die Gutachten tatsächlich Beurteilungsgrundlage für die Ausmittlung der Versicherungsleistung waren oder nicht. Medizinische Gutachten, die der Versicherer selbst beauftragt hat, sind ohnehin herauszugeben. Sol-

che, die er nicht selbst beauftragt hat, allerdings nur dann, wenn sie ihm tatsächlich vorliegen. Für letzteren Umstand ist der Versicherungsnehmer beweispflichtig. Dass der Versicherer Gutachtenkopien gegen Aufwandsersatz nicht nur in den eigenen Räumlichkeiten zur Verfügung zu stellen bzw. zu ermöglichen, sondern auch an den Versicherungsnehmer zu übersenden hat, wurde bereits in 7 Ob 133/01m und nunmehr auch in der gegenständlichen Entscheidung neuerlich klargestellt.

Nach der zum entscheidungsrelevanten Zeitpunkt geltenden Rechtslage war das Einsichtsrecht noch in § 11a Abs 4 VersVG geregelt. Diese bis 30.9.2012 geltende Rechtslage entspricht der derzeitigen Bestimmung des § 11c Abs 2 VersVG. In der neuen Bestimmung wurde lediglich der Anspruch des Versicherungsnehmers bzw. des Versicherten darauf geregelt, dass ihm gegen Aufwandsersatz auch Abschriften der Gutachten zur Verfügung zu stellen sind.

OGH-Entscheidungen (und teilweise auch Entscheidungen von Untergerichten) sind über das Internet unter <https://www.ris.bka.gv.at/jus> abrufbar.



Mag. Alexander GIMBORN
ÖVM Vorstand

Autonomes Fahren – Harmonie oder Disharmonie für das geltende Recht?

Automatisiertes Fahren wird die Mobilität der Zukunft tiefgreifend verändern. Die Integration neuer Technologien und Kommunikationssysteme eröffnet große Potenziale für die Mobilität des 21. Jahrhunderts, insbesondere im Hinblick auf Erhöhung der Verkehrssicherheit, der Optimierung der Verkehrseffizienz, der Reduktion des Energieverbrauchs und der Emissionen und der Nutzung und Generierung von Wertschöpfungspotenzialen. Das Wort „Automobil“, welches sowohl früher als auch in der heutigen Zeit für die Bezeichnung von Fahrzeugen genutzt wird, stammt vom griechischen *autòs* („selbst, persönlich, eigen“) und vom lateinischen *mobilis* („beweglich“) ab. Also soll mit dem Begriff das Selbstbewegliche verdeutlicht werden. Bemerkenswert dabei ist, dass die Bezeichnung „Automobil“ für die Fahrzeuge, die wir seit jeher kennen und nutzen, nicht ganz zutreffend ist. Strenggenommen liebäugelt das Wort mit dem Fahrzeug der Zukunft und dem dazugehörigen autonomen Fahren. Sowohl national als auch international beschäftigt man sich intensiv mit der Realisierung des vollautomatisierten Fahrens. Obwohl bereits jahrelang in diesem Bereich geforscht wird und das Thema „autonomes Fahren“ starke Präsenz in den Medien erfährt, hat sich bisher kein einheitlicher Überbegriff manifestiert. Es wurde bisher lediglich eine Klassifizierung unterschiedlicher Assistenz- und Automatisierungsgrade in Europa und den USA vorgenommen, die die Kommunikation zwischen Fachleuten und Juristen erleichtern soll. Neben den technischen Aspekten spielen auch gesellschaftsrechtliche Fragen eine große Rolle. Bereits der Begriff „Autonomie“ lässt erahnen, dass ethische Gesichtspunkte hier mit der neuen Technik

Hand in Hand gehen. Nach Immanuel Kant ist die Autonomie die „Selbstbestimmung im Rahmen eines (Sitten)-Gesetzes“.

Wie kategorisiert nun die Technik – unabhängig von Kants These – die derzeitige technische Evolution?

Level 1: Das assistierte Fahren. Bei zahlreichen Automobilherstellern sind sie heute schon state of the art: Viele Fahrerassistenzsysteme unterstützen den Fahrer bei der Fahraufgabe und sorgen so für mehr Sicherheit und Komfort. Das kann etwa die Aktive Geschwindigkeitsregelung mit Stop&Go-Funktion sein, die den Abstand zum vorausfahrenden Fahrzeug selbstständig regelt. Oder auch die Auffahr- und Personenwarnung mit City-Bremsfunktion, die durch einen automatischen Bremsvorgang Kollisionen verhindern soll.

Level 2: Teilautomatisierte Fahren: Auch dies ist bereits Wirklichkeit und in den neuesten Fahrzeugen auf der Straße im Einsatz und sind die Funktionen, die teilautomatisiertes Fahren ermöglichen, eingebaut. Teilautomatisierte Fahrerassistenzsysteme, wie etwa der Lenk- und Spurführungsassistent inklusive Stauassistent, erleichtern den Straßenalltag: Sie können automatisch bremsen, beschleunigen und im Gegensatz zu Level 1 auch das Steuer übernehmen. Mit der Funktion Ferngesteuertes Einparken ermöglichte bereits ein Hersteller erstmals fahrerlos in enge Parkbuchten einzuparken. Wie bei Level 1 bleibt der Fahrer jedoch stets in der Verantwortung für die Fahrzeugführung und kann sich nicht vom Verkehrsgeschehen abwenden.

Level 3: Hochautomatisiertes Fahren: Bei zukünftigen KFZ-Modellen gewinnt der Fahrer immer



mehr Freiheit, indem er sich unter bestimmten Voraussetzungen dauerhaft vom Verkehrsgeschehen abwenden kann und die Fahraufgabe vollständig an das Fahrzeug delegiert. Das Fahrzeug ist mittels hochautomatisierter Systeme in der Lage, über längere Strecken und in bestimmten Verkehrssituationen, z. B. Autobahnfahrten, komplett selbstständig zu fahren. Der Fahrer muss jedoch in der Lage bleiben, die Fahraufgabe innerhalb weniger Sekunden, z. B. in Baustellensituationen, wieder zu übernehmen.

Level 4: Vollautomatisiertes Fahren: Level 4 ist die Vorstufe zum autonomen Fahren, bei welcher das Fahrzeug den überwiegenden Teil seiner Fahrt selbstständig navigiert. Die Technologie für das automatisierte Fahren in Level 4 ist soweit weiterentwickelt, dass das Fahrzeug selbst hochkomplexe urbane Verkehrssituationen, z. B. plötzlich auftretende Baustellen, ohne Eingriff des Fahrers meistern kann. Der Fahrer muss dennoch fahrtüchtig sein, um im Bedarfsfall die Fahraufgabe übernehmen zu können. Es ist jedoch denkbar, während der Fahrt z. B. zeitweise zu schlafen. Ignoriert der Fahrer die Warnhinweise, besitzt das System die Autorität, den Wagen in einen sicheren Zustand zu überführen – wie etwa anzuhalten. Während Level 4 noch einen Fahrer verlangt, kommt im nächsten Level beim autonomen Fahren das Fahrzeug ganz ohne Fahrer aus.

Level 5: Autonomes Fahren: Im Gegensatz zu Level 3 und 4 ist beim völlig autonomen Fahren weder eine Fahrtüchtigkeit noch eine Fahrerlaubnis erforderlich – Lenkrad und Pedalerie sind somit entbehrlich. Das Fahrzeug übernimmt alle Fahrfunktionen. Alle Personen im Wagen werden somit zu Passagieren. Die Komplexität, bzw. die Anforderung an technische Lösungen, ist dabei ausgesprochen hoch. Deshalb werden komplett selbstfahrende Fahrzeuge zunächst mit relativ geringen Geschwindigkeiten im Stadtverkehr unterwegs sein. Auch wenn sie Autobahnen locker

meistern können wird sich Ihr Einsatz zu Beginn auf Innenstädte und dort auf begrenzte Bereiche fokussieren.

Bringt nun der technische Fortschritt auch eine **Änderung auf gesetzlicher Ebene** mit sich? Bisher war die Sachlage eindeutig: Wer bei der Autofahrt ein anderes Auto, einen Zaun oder gar eine Person beschädigt, haftet. Deshalb verfügt er über die **gesetzlich vorgeschriebene Kfz-Haftpflichtversicherung**.

§ 1 EKHG: Wird durch einen Unfall [...] beim Betrieb eines Kraftfahrzeugs ein Mensch getötet, an seinem Körper oder an seiner Gesundheit verletzt oder eine Sache beschädigt, so ist der hieraus entstehende Schaden gemäß den Bestimmungen dieses Bundesgesetzes zu ersetzen.

§ 9 Abs 1 EKHG: Die Ersatzpflicht ist ausgeschlossen, wenn der Unfall durch ein unabwendbares Ereignis verursacht wurde, das weder auf einem Fehler in der Beschaffenheit noch auf einem Versagen der Vorrichtungen der Eisenbahn oder des Kraftfahrzeugs beruhte.

§ 9 Abs 2 EKHG: Trotzdem Haftung bei Verwirklichung der außergewöhnlichen Betriebsgefahr.

Diese dient zunächst der Versicherung der vom Fahrzeug – zum Beispiel durch geplatze Reifen oder Schläuche ausgehenden Betriebsgefahr – zudem sind Fahrer und Halter des Fahrzeugs versichert. Stichwort: menschliches Versagen. Mit der Automatisierung des Fahrens wird sich aber die Schadenslage bei Autounfällen verschieben. Sie gehen dann häufig nicht mehr auf menschliches Versagen zurück, sondern auf das Auto selbst beziehungsweise das in ihm verbaute System.

Das autonome Fahren stellt für die Zukunft eine Neuordnung der Mobilität dar. Das Zusammenspiel von Mensch, Technik und Sicherheit soll eine neue Stufe erreichen. Klarerweise gehen damit auch einher, dass die bisherige Gesetzeslage »



für den Straßenverkehr, für die neue Art der Mobilität nicht ausreicht. Das internationale Recht für den Straßenverkehr wird im Wiener Übereinkommen seit November 1968 geregelt. Es ist ein völkerrechtlicher Vertrag, der die Grundbasis für das nationale Verkehrsrecht darstellt:

Art 8 Abs 1: „Jedes Fahrzeug und miteinander verbundene Fahrzeuge müssen, wenn sie in Bewegung sind, einen Lenker haben.“

Art 13 Abs 1: „Jeder Fahrzeuglenker muss unter allen Umständen sein Fahrzeug beherrschen, um den Sorgfaltspflichten genügen zu können und um ständig in der Lage zu sein, alle ihm obliegenden Fahrbewegungen auszuführen [...]“

Die Fassung von 1968 besagt, dass der Fahrer zu jeder Zeit die volle Kontrolle über das Fahrzeug hat bzw. haben muss. Es ist zu erkennen, dass dieses Gesetz das automatisierte Fahren nicht erlauben würde. Daher gab es bereits März 2014 diesbezüglich einen Änderungsvorschlag mehrerer Länder, indem die Idee propagiert wurde, dass die permanente Beherrschbarkeit durch den Lenker entfallen kann, wenn die Technik des automatisierten Fahrzeugs nach einem internationalem Abkommen, wie dem ECE-Abkommen, als zulässig eingestuft wird. Die vorgeschlagene Verordnung ist 2016 international in Kraft getreten und wurde im Dezember des Jahres in das österreichische Gesetz eingearbeitet. Mit der Verordnung schafft der Bundesminister für Verkehr, Innovation und Technologie den ersten rechtlichen Rahmen für automatisiertes Fahren. Dem Gesetz sind klare Definitionen zu entnehmen. Die Entwicklungsstufen „vollautomatisiert“ und „hochautomatisiert“ sollen getestet und analysiert werden. Weiterhin ist ein Lenker unentbehrlich, der die Systeme zu überwachen hat und zu jeder Zeit, aber vor allem in Notsituationen in das System eingreifen kann. Aufgrund der §§ 34 Abs. 6, 102 Abs. 3a und 3b des Kraftfahrzeuggesetzes 1967, BGBl. Nr. 267/1967 zuletzt geändert durch das Bundesgesetz BGBl. I Nr. 67/2016, wurde doch einiges rechtlich „evolutioniert“:

Wie man sieht, hat der Gesetzgeber 2016 reagiert, da der Lenker bisher stets zur Festhaltung der Lenkeinrichtung mit einer Hand verpflichtet war. In der 33. Novelle des KFG wurden die Pflichten des Fahrzeuglenkers um die Absätze 3a sowie 3b erweitert:

1. Nach § 102 Abs. 3 werden folgende Abs. 3a und 3b eingefügt:

„(3a) Sofern durch Verordnung vorgesehen,

darf der Lenker bestimmte Fahraufgaben im Fahrzeug vorhandenen Assistenzsystemen oder automatisierten oder vernetzten Fahrsystemen übertragen, sofern

- 1. diese Systeme genehmigt sind oder*
- 2. diese Systeme den in der Verordnung festgelegten Anforderungen für Testzwecke entsprechen.*

(3b) In allen Fällen gemäß Abs. 3a kann von den Pflichten des Abs. 2 erster Satz und Abs. 3 dritter Satz, erster Fall, abgewichen werden. Der Lenker bleibt aber stets verantwortlich, seine Fahraufgaben wieder zu übernehmen.

Durch Verordnung des Bundesministers für Verkehr, Innovation und Technologie ist festzulegen,

- 1. in welchen Verkehrssituationen,*
- 2. auf welchen Arten von Straßen,*
- 3. bis zu welchen Geschwindigkeitsbereichen,*
- 4. bei welchen Fahrzeugen,*
- 5. welchen Assistenzsystemen oder automatisierten oder vernetzten Fahrsystemen bestimmte Fahraufgaben übertragen werden können.“*

*2. Dem § 135 wird folgender Abs. 30 angefügt:
„(30) § 102 Abs. 3a und 3b in der Fassung des Bundesgesetzes BGBl. I Nr. xxx treten mit Ablauf der Kundmachung dieses Bundesgesetzes in Kraft.“*

Conclusio: Vorab kann für uns Versicherungsmakler als Beratungsdienstleister „Entwarnung“ gegeben werden, haben sich die grundlegenden rechtlichen Fragen **nicht geändert**. Anders ausgedrückt: Die Versicherung folgt der Haftung und hat sich hier eben nichts geändert. Es ist somit keine grundlegende Änderung des Konzepts notwendig, bleiben Verschuldenshaftung, Haftung nach dem EKGH sowie nach dem PHG bis dato unberührt. Faktum ist, der Lenker muss zu jedem Zeitpunkt eingreifen können. Die Verantwortung liegt beim Lenker. Davon aber unberührt bleiben zukünftige Herausforderungen: Nachdem jeder menschliche Lenker ein ethisches Urteilsvermögen besitzt und danach handeln kann, ist unbestritten. Wie aber wird es sein, wenn ein vollautomatisiertes Fahrzeug in eine Dilemma-Entscheidungssituation gerät: Das System und eben nicht der Lenker hat zu entscheiden, ob es eine am Zebrastreifen befindliche Familie niederfährt oder doch die danebenliegende Betonmauer rammt. Die und viele anderen Fragen hat die Forschung zu beantworten. Uns bleibt dann die Entscheidung gesellschaftspolitisch darüber zu urteilen.



Demmer Merlisch & Bergmann

LEBE DAS LEBEN

„Ois OK“ von Seiler und Speer – jetzt auf LebeDasLeben.com

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN



Gerhard VEITS
ÖVM - Ombudsmann

Kündigung der Courtagevereinbarung ohne Begründung

Bericht des ÖVM-Ombudsmann (mit Zustimmung der Hertzka GmbH)

Der ÖVM-Mitgliedsbetrieb, die Hertzka GmbH, hat mich davon in Kenntnis gesetzt, dass ihr die Wüstenrot Versicherungs-AG, die bereits seit 2004 bestehende Vermittlungsvereinbarung einseitig mit Wirkung 31.07.2018 gekündigt hat. Diese Aufkündigung (Schreiben vom 18.06.2018) enthielt keinerlei Begründung oder sonstige Erklärung. Der Geschäftsführer der Hertzka GmbH, Herr Mag. Gerald Hertzka, kontaktierte daraufhin am 28.06.2018 den zuständigen Maklerbetreuer per Email mit dem Ersuchen, diese Kündigung zurückzunehmen. Auf diese Email erhielt Mag. Hertzka jedoch keine Antwort. Am 07.08.2018 und am 23.08.2018 richtete Mag. Hertzka weitere Emails gleichen Inhalts an den Maklerbetreuer, wiederum ohne eine Antwort zu erhalten. Nachdem Herr Mag. Hertzka jeweils eine Empfangs- und Lesebestätigung für diese Korrespondenz erhielt, darf davon ausgegangen werden, dass diese Emails auch zur Kenntnis genommen wurden.

In der Folge wurde ich als Ombudsmann ersucht, bei Wüstenrot Versicherungs-AG zu intervenieren, worauf ich mit Schreiben vom 28.08.2018 den Versicherer um Klärung des Sachverhalts und vor allem um Mitteilung, aufgrund welchen Anlasses die genannte Kündigung der Courtagevereinbarung mit der Hertzka GmbH erfolgte. Darauf erhielt ich am 21.09.2018 folgende Antwort per Email:

.... wir bedanken uns für Ihre Anfrage vom 28.08.2018 und möchten dazu wie folgt Stellung nehmen:

Die Vermittlungsvereinbarung mit der Hertzka GmbH wurde ordentlich unter Einhaltung der vereinbarten Kündigungsfrist fristgerecht zum 31.07.2018 gekündigt.

Im Gegensatz zur außerordentlichen Kündigung ist bei der ordentlichen Kündigung die Angabe eines Kündigungsgrundes nicht erforderlich.

Wir ersuchen Sie daher von einer Veröffentlichung in der Vereinszeitung des ÖVM Abstand zu nehmen.

Nachdem diese Antwort des Versicherers anstelle einer Begründung nur eine Feststellung beinhaltet,

te, die uns ohnehin bekannt war, unternahm ich am 22.09.2018 einen neuerlichen Versuch mit folgender Email:

Wie Sie richtig festhalten, steht es dem Versicherer frei, eine ordentliche Kündigung einer Courtagevereinbarung mit einem Maklerunternehmen vorzunehmen.

Dennoch ist es absolut unbefriedigend, wenn Sie ausschließlich auf diese bereits bekannte Tatsache hinweisen, den betroffenen Makler aber über den Beweggrund für diese Maßnahme völlig im Unklaren lassen. Somit haben Sie die eigentliche Frage nach dem „WARUM“ nicht beantwortet. Im Sinne eines partnerschaftlichen Umgangs zwischen Versicherer und Versicherungsmakler sollte erwartet werden können, dass ein derartiger Vorgang auch begründet wird, unabhängig davon, ob eine solche Begründung Voraussetzung ist oder nicht.

Daher erlaube ich mir nochmals, Sie in aller Form um eine Stellungnahme, in der die von Ihnen vorgenommene Kündigung der Courtagevereinbarung mit der Hertzka GmbH begründet wird.

Auf diese neuerliche Anfrage erhielt ich am 28.09.2018 eine weitere Email mit folgendem Inhalt:

Sehr geehrter Herr Veits,

bitte um Ihr Verständnis, aber in diesem Fall bleiben wir bei unserem Recht der fristgerechten, ordentlichen Kündigung ohne eine zusätzliche Begründung dafür abzugeben.

Wie ich unserem Mitglied bereits mitgeteilt habe, ist gegen eine derartige Kündigung der Provisionsvereinbarung durch den Versicherer rechtlich nichts zu entgegnen, da der hier angesprochene Versicherer keine „marktbeherrschende“ Stellung einnimmt, die er hätte gegenüber dem Maklerunternehmen missbrauchen können.

So bleibt mir letztlich nur auf mein leider erfolgloses Einschreiten hinzuweisen, gleichzeitig aber auch die Kollegenschaft auf diese nicht gerade partnerschaftliche Kommunikation mit der Wüstenrot Versicherungs-AG hinzuweisen.

Interview

Fondsgebundene Vorsorge – je individueller, desto besser

Das Spektrum der finanziellen Vorsorge ist breit. Die Generali Versicherung AG bietet eine Vielzahl an Lösungen, die die individuellen Bedürfnisse der Kunden bestmöglich berücksichtigen. Dabei kommt es auf die richtige Mischung an. Im Interview informieren Mag. Thomas Bayer (TB), Leiter Unabhängige Vertriebe, und Mag. Renate Schönwetter (RS), Leiterin Produktmanagement Leben/FDL, über die aktuellen Entwicklungen.

■ **Herr Mag. Bayer, wie sehen Sie die Situation im Bereich der finanziellen Vorsorge. Hat sich das Anlageverhalten der ÖsterreicherInnen geändert?**

TB: Das Sicherheitsbedürfnis der ÖsterreicherInnen bei der Veranlagung ist nach wie vor sehr hoch. Das Kundeninteresse an Vorsorgelösungen, die chancen- aber auch risikoreichere Komponenten enthalten, steigt jedoch kontinuierlich. Die Generali gibt ihren Partnern im Unabhängigen Vertrieb flexible Lösungen zur Hand, die das individuelle Ertrags-/Risiko­profil der KundInnen berücksichtigt.

■ **Frau Mag. Schönwetter, welche Lösungen bietet die Generali dafür an?**

RS: Der Generali LifePlan, eine fondsorientierte Lebensversicherung, ermöglicht eine maßgeschneiderte Veranlagung, die sich an die persönlichen Bedürfnisse und finanziellen Rahmenbedingungen der KundInnen anpasst. Sowohl der Anteil der klassischen Veranlagung als auch die Zusammensetzung des fondsgebundenen Anteils kann individuell gewählt werden. Das Fondsportfolio ist darüber hinaus sehr flexibel gestaltbar. Im Rahmen des Generali LifePlans steht eine spezielle Auswahl an Investmentfonds mit dem Schwerpunkt auf vermögensverwaltende Fonds zur Verfügung.

■ **Ist auch eine Veranlagung nur in Investmentfonds möglich?**

TB: Die Generali bietet seit April 2018 eine neue Form des flexiblen Ansparens in Investmentfonds an, die Generali Fondspolize mit laufender Prämienzahlung. KundInnen sparen über eine Laufzeit von 20 Jahren kontinuierlich mit Prämien ab 50 Euro monatlich an. Die Generali Fondspolize zeichnet sich durch eine hohe Flexibilität aus: Bereits nach fünf Jahren besteht bis zum



Fotos: Lukas LORENZ

Mag. Thomas BAYER (li.), Leiter Unabhängige Vertriebe und **Mag. Renate SCHÖNWETTER**, beide Generali Versicherung AG

zehnten Versicherungsjahr die Möglichkeit, bis zu 50 Prozent des vorhandenen Fondsvermögens zu entnehmen. Ab dem elften Versicherungsjahr ist monatlich eine Teilentnahme oder auch die vorzeitige Beendigung des Vertrages möglich.

RS: Ergänzend zur Generali Fondspolize bieten wir ab Anfang Dezember 2018 Generali LifeInvest an, eine fondsgebundene Lebensversicherung mit Einmalprämie. Generali LifeInvest punktet mit dem exklusiven Zugang zu institutionellen Fondsanteilsklassen auch für kleinere und mittlere Veranlagungen, einem innovativen Paket an Serviceleistungen und einer Weiterentwicklung der digitalen Services.

■ **Herr Mag. Bayer, die Generali hat somit für jedes Risiko­profil ein Angebot?**

TB: Für KundInnen, die mit Wertschwankungen umgehen können und höhere Ertragschancen erwarten, ist eine FLV eine unverzichtbare Alternative. Wir sind davon überzeugt, dass im Kundengespräch die passende Lösung gefunden wird. Das Produktangebot der Generali eröffnet dafür alle Möglichkeiten.





Roland BEDERNIK
Head of Product Development & Sales, HKR GmbH



Versicherungsassistent

Rahmenvereinbarung zwischen HKR und ÖVM



Netinsurer hat mit dem Versicherungsassistenten ein Tool geschaffen, welches den professionellen Vermittler dabei unterstützt den regulatorischen Anforderungen zu genügen und den Digitalisierungsgrad seines Unternehmens zu erhöhen. Die Idee war und ist, Versicherungsvermittlern einerseits durch ein beratungsprozessorientiertes Dokumentationstool die Tagesarbeit zu erleichtern und andererseits die entstehenden rechtlichen Risiken soweit es geht zu minimieren. Das vergangene Jahr hat es uns erlaubt, den Versicherungsassistenten mit der Unterstützung unserer User zu einer umfassenden Dokumentations- und Kommunikationsplattform weiterzuentwickeln, die Tag für Tag hunderte User bei der täglichen Arbeit unterstützt.

Fachlichkeit & technische Kompetenz

Das netinsurer Team besteht zur Hälfte aus Versicherungsexperten mit jeweils mindestens 20jähriger Vertriebs- und Facherfahrung und einer Reihe von hochspezialisierten Technikern mit langjähriger Erfahrung im Enterprise-Softwarebereich. Es ist unser Selbstverständnis, dass man, um als insurtech erfolgreich zu sein, „insurance“ & „tech“ auf höchstem Niveau beherrschen muss.

Datenschutz und IT-Sicherheit

Versicherungsvermittler speichern bekanntlich zwangsläufig hochsensible personenbezogene Daten und sind aus diesem Grunde zu besonderer Sorgfalt im Umgang mit diesen Daten verpflichtet. JEDE eingesetzte Softwarelösung muss den bestmöglichen Datenschutz sicherstellen! Bei netinsurer haben wir vor allem folgende Maßnahmen ergriffen:

a) IT-sicherheit:

Unsere Software wird regelmäßig von anerkannten unabhängigen Sicherheitsexperten überprüft. Die Umsetzung etwaiger Verbesserungspotentiale wird laufend kontrolliert und unsere Mitarbeiter regelmäßig im Hinblick auf Datensicherheit fortgebildet.

b) State-of-the-Art-Technology

Je moderner die eingesetzte Technik der Software, desto unkomplizierter gestaltet sich die Wartung und die Erhaltung eines vorausgesetzten Sicherheitsniveaus sowie die Weiterentwicklung der Software.

c) Infrastruktur des Anbieters

Die Infrastruktur des Versicherungsassistenten wird in einem Rechenzentrum mit ISO Zertifizierung und Bankeneignung betrieben, backups finden kontinuierlich statt.

Schnittstellen und Kooperationen

Es ist uns durchaus bewusst, dass es Bereiche gibt, die nicht in unsere Kernkompetenz fallen und daher ist eine möglichst breite Anbindung durch Schnittstellen zu anderen Systemen ein absolutes Muss.

Wir haben eine „offene“ Schnittstelle, die wir Anbietern von CRM-Systemen, Vergleichsrechnern und auch Versicherern gerne zur Verfügung stellen. Mit den aus unserer Sicht besten Anbietern aus jedem Bereich gibt es darüberhinaus eine Kooperation unter dem Namen BIO, was für „Best In One“ steht.

Die BIO-Kooperationspartner setzen mit diesem Komplettpaket einen Markstein auf dem neuen Weg der modernen Beratung. Das Paket beinhaltet neben unserer Beratungssoftware „Versicherungsassistent“ die Bestandsverwaltung „VERA“ aus dem Hause Uniquare, den Tarifvergleichsrechner „DVM“ sowie das Bestands- und Provisionscontrollingsystem von „Courtage Control“.

Das Kern Know-How der jeweiligen Unternehmen, Lösungen rund um das Thema „Versicherungsvermittlung“ untereinander zu verbinden und damit langfristig Partner im Bereich Qualitätssicherung und Verkaufsoptimierung zu sein, wird durch diese Kooperation gewährleistet.

Last but not least...

...freuen wir uns sehr über unsere Rahmenvereinbarung mit dem ÖVM.

Die Vereinbarung finden Sie unter www.ovm.at/Leistungen/Downloads/Kooperationen

Die vereinbarten Sonderkonditionen gelten für alle aktiven ÖVM-Mitglieder und das netinsurer-Team steht Ihnen unter +43 1 9346 708 für Fragen dazu gerne zur Verfügung.

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



Prokura

Die Prokura ist eine umfassende kaufmännische Vollmacht mit gesetzlich fixiertem Umfang. Sie ermächtigt zu allen Arten von gerichtlichen und außergerichtlichen Geschäften und Rechtshandlungen, die der Betrieb irgendeines Unternehmens mit sich bringt. Als kaufmännische Vollmacht wirkt die Prokura im Außenverhältnis: der Prokurist kann Dritten gegenüber Rechtshandlungen setzen, die den Geschäftsherrn (=Unternehmer) unmittelbar berechtigen und verpflichten. Umgekehrt kann sich der Vertragspartner in der Regel darauf verlassen, dass das Geschäft/ der Vertrag für oder gegen den Geschäftsinhaber wirkt.

Die Prokura kann nur von einem im Firmenbuch eingetragenen Unternehmen (z.B. Einzelunternehmer, OG, KG, GmbH, AG) erteilt werden. Keine Prokura kann etwa von einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts erteilt werden.

Im Hinblick auf die umfassenden Befugnisse eines Prokuristen ist eine entsprechende Publizität dieser kaufmännischen Vollmacht erforderlich. Daher ist die erteilte Prokura vom Unternehmer (Einzelunternehmer oder Geschäftsführer) zur Eintragung in das Firmenbuch anzumelden. Der Prokurist hat in der Weise zu zeichnen, dass er der Firma seinen Namen mit einem die Prokura andeutenden Zusatz (ppa = per Prokura) befügt. Eine solche Musterzeichnung ist zur Aufbewahrung bei Gericht der Anmeldung beizulegen.

Die Prokura ermächtigt zu allen Rechtshandlungen, die der Betrieb irgendeines Unternehmens überhaupt mit sich bringt. Sie deckt daher auch Rechtsgeschäfte, die der Geschäftsbetrieb nicht mit sich bringt. Unbeachtlich ist daher, ob das vom Prokuristen abgeschlossene Geschäft für den Betrieb gewöhnlich oder ungewöhnlich ist, ja sogar, ob es überhaupt je in diesem Betrieb vorgekommen ist oder nicht.

Der Prokurist ist insbesondere zu folgenden Geschäften berechtigt:

- Abschluss von Dienstverhältnissen
- Bürgschafts- und Darlehensgeschäfte
- Filialgründungen
- Ein- und Verkauf von Waren
- Eingehen von Beteiligungen
- Änderung des Unternehmensgegenstandes
- Gründung oder Auflösung von Niederlassungen
- Veräußerung des Inventars
- Eingehen von Wechselverbindlichkeiten
- Erwerb, Vermietung, Verpachtung von Grundstücken
- Abschluss von Bestandverträgen
- Aufgrund gesetzlicher Anordnung ist der Prokurist zu folgenden Geschäften nicht berechtigt:
- Einstellung oder Veräußerung des Unternehmens

- Veräußerung und Belastung von Grundstücken
- Änderung der Firma
- Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens
- Anmeldung weiterer Gewerbe
- Unterzeichnung der Bilanz
- Bestellung weiterer Prokuristen

Der gesetzliche Umfang der Prokura kann Dritten gegenüber weder in sachlicher, persönlicher, zeitlicher, geographischer oder sonstiger Hinsicht beschränkt werden. Mit dem Prokuristen vertraglich vereinbarte Beschränkungen oder erteilte Weisungen sind nur im Innenverhältnis zwischen Prokuristen und Unternehmer wirksam. Wenn also der Prokurist solche internen Weisungen oder Vereinbarungen nicht beachtet - sich aber im Rahmen der gesetzlichen Vertretungsmacht hält - so muss der Geschäftsherr dennoch dieses Geschäft gegen sich gelten lassen. Der Prokurist, der seine Vertretungsmacht weisungswidrig missbraucht, wird dem Geschäftsherrn gegenüber allerdings schadenersatzpflichtig.

Es existieren drei Arten der Prokura

- **Einzelprokura:** Die Prokura wird einer einzelnen Person erteilt.
- **Gesamtprokura:** Die Prokura wird mehreren Personen gemeinsam erteilt, sodass diese auch nur zusammen handeln können. Erforderlich ist aber nicht, dass die Gesamtprokuristen gleichzeitig handeln.
- **Filialprokura:** Dies ist die einzige Ausnahme vom Grundsatz der Unbeschränkbarkeit. Damit hat der Unternehmer nämlich die Möglichkeit, eine Prokura auf den Betrieb einer von mehreren Niederlassungen zu beschränken.

Die Prokura kann wie folgt beendet werden:

- **Widerruf durch Geschäftsherrn:** Grundsätzlich kann der Unternehmer die Prokura jederzeit ohne Begründung widerrufen. Davon muss aber ein etwa im Zusammenhang stehendes Dienstverhältnis unterschieden werden. Beide Rechtsverhältnisse bestehen selbständig nebeneinander, sodass die Beendigung des einen nicht auch automatisch das Erlöschen des anderen Rechtsverhältnisses zur Folge hat.
- **Kündigung durch Prokuristen:** Ebenso kann aber auch der Prokurist die Prokura jederzeit ohne Begründung kündigen. Im Außenverhältnis bleibt sie aber solange bestehen, bis sie im Firmenbuch gelöscht ist.

Ebenso wie die Erteilung der Prokura ist auch das Erlöschen der Prokura zur Eintragung in das Firmenbuch anzumelden.

Quellen:

www.wko.at | www.usp.gv.at | Ginthör/Hasch; Prokurist und Handlungsbevollmächtigter; Linde Verlag; 2017



Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM



Serie

Juristische Begriffe

Insolvenzverfahren

Insolvenz ist ein Begriff, den kein Unternehmer gerne hört. Nicht, wenn sie einen Geschäftspartner betrifft und noch weniger, wenn der Unternehmer selbst betroffen ist. Gesetzlich geregelt sind Insolvenzen seit Juli 2010 in der Insolvenzordnung.

Insolvenztatbestände

Bei einer GmbH oder AG ist die Überschuldung mit negativer Fortbestehungsprognose ein Insolvenztatbestand. Ein weiterer Insolvenztatbestand ist die Zahlungsunfähigkeit.

Zahlungsunfähigkeit liegt vor, wenn der Schuldner bzw. das Unternehmen nicht in der Lage ist, seine fälligen Verbindlichkeiten zu begleichen und sich die erforderlichen Mittel voraussichtlich alsbald verschaffen kann.

Überschuldung bedeutet wiederum, dass die positiven Vermögenswerte des Unternehmens weniger Wert sind als die Schulden des Unternehmens. Wenn das Eigenkapital (Grund-/stammkapital, Kapitalrücklagen, Gewinnrücklagen, gesetzliche Rücklagen) durch Verluste aufgebraucht ist, so liegt ein negatives Eigenkapital vor. Negatives Eigenkapital allein bedeutet jedoch noch keine Überschuldung im Sinne des Insolvenzrechtes. Die im Konkursrecht relevante Überschuldung erfordert neben der rechnerischen Überschuldung, zusätzlich eine negative Fortbestehungsprognose. Negatives Eigenkapital ist als solches in der Bilanz auf der Passivseite zu verzeichnen. Im Rahmen der Offenlegung ist das Vorliegen von negativem Eigenkapital im Anhang zu erläutern, ob eine Überschuldung im Sinne des Insolvenzrechtes gegeben ist. Es besteht eine Erläuterungspflicht und es ist eine Fortbestehungsprognose vorzunehmen.

Der Insolvenztatbestand der Überschuldung gilt nur für juristische Personen wie GmbH oder AG. Für natürliche Personen ist nur der Insolvenztatbestand der Zahlungsunfähigkeit maßgeblich.

Außergerichtlicher (stiller) Ausgleich

Der stille Ausgleich ist eine Möglichkeit der Unternehmenssanierung ohne Insolvenzverfahren. Es muss mit jedem Gläubiger eine Vereinbarung darüber geschlossen werden, dass gegen Bezahlung

einer bestimmten Quote der offenen Forderung – auf einmal oder in Raten – binnen gewisser Zeit die verbleibende Restschuld erlassen wird.

Zu beachten ist, dass die einzelnen **Gläubiger nicht gleich behandelt werden müssen**. Eine Differenzierung im Ausmaß der Befriedigung ist – anders als in den gerichtlichen Verfahren – durchaus möglich, jedoch nur mit Wissen und Willen der „schlechter behandelten“ Gläubiger. Diesen gegenüber sollte die Ungleichbehandlung daher sachlich argumentiert werden.

Insolvenzverfahren

Scheitert der außergerichtliche Versuch, so bleibt nur noch das Insolvenzverfahren offen. Dabei handelt es sich um ein besonderes Vollstreckungsverfahren zur Verwertung des Vermögens des Schuldners. Mit dem Verwertungserlös sollen alle offenen Forderungen – grundsätzlich mit derselben prozentuellen Quote – befriedigt werden. Alle Gläubiger werden in der Regel gleichbehandelt, teure und wenig erfolgversprechende Klagen und Exekutionsmaßnahmen der einzelnen Gläubiger werden durch das Verfahren vermieden. Grundsätzlich sind zwei Verfahrenstypen im Gesetz vorgesehen, das Sanierungs- und das Konkursverfahren. Ersteres hat die Fortführung, Letzteres die Einstellung bzw. die Löschung des Unternehmens zum Ziel.

Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens

Ist der Unternehmer insolvent im Sinne der gesetzlichen Bestimmungen, ist er gesetzlich dazu verpflichtet, längstens innerhalb von 60 Tagen ab Eintritt der Zahlungsunfähigkeit eine Insolvenzeröffnung beim zuständigen Gericht (Handelsgericht) zu beantragen.

Gläubiger können auch einen Insolvenzantrag stellen, wenn sie ein rechtliches Interesse an der Eröffnung des Insolvenzverfahrens haben und ihre Forderungen sowie den gesetzlichen Eröffnungsgrund glaubhaft machen.

Masse- und Insolvenzforderungen

Insolvenzforderung ist jene persönlichen **Forderungen** der Gläubiger, die schon **vor der Eröffnung** des Insolvenzverfahrens gegen den Schuldner **entstanden sind**. Für diese gilt der Grundsatz der

Gleichbehandlung. Ab Eröffnung des Insolvenzverfahrens darf der Schuldner die Lage einzelner Gläubiger nicht auf Kosten der anderen verbessern. Insolvenzgläubiger können nur mit solchen Forderungen aufrechnen, welche bei Eröffnung des Insolvenzverfahrens bereits aufrechenbar waren. Sie können ihre Forderungen außerhalb des Insolvenzverfahrens nicht mehr einklagen oder Zwangsvollstreckungsverfahren in die Insolvenzmasse einleiten oder fortsetzen. Rechtshandlungen des Schuldners, die vor Eröffnung des Insolvenzverfahrens vorgenommen wurden, können binnen einem Jahr vom Insolvenzverwalter wegen Benachteiligungsabsicht, Unentgeltlichkeit, Begünstigung oder Kenntnis der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners **angefochten** werden.

Masseforderungen entstehen in der Regel nach der Eröffnung des Insolvenzverfahrens oder werden wenigstens nach ihr fällig. Masseforderungen werden aus der Insolvenzmasse vorweg befriedigt, müssen im Verfahren nicht angemeldet werden und können trotz eines laufenden Insolvenzverfahrens gerichtlich geltend gemacht werden.

Forderungsanmeldung

Im **Insolvenzverfahren** können Gläubiger ihre Forderungen innerhalb der **Anmeldungsfrist** beim Insolvenzgericht anmelden. Eine Forderungsanmeldung ist grundsätzlich auch nach Fristablauf bis spätestens 14 Tage vor der Tagsatzung zur Prüfung der Schlussrechnung möglich. Dies kann aber dazu führen, dass das Gericht den Ersatz der Kosten für zusätzliche, sonst nicht notwendige Tagsatzungen auferlegt, sodass die „Rentabilität derartiger verspäteter Anmeldungen (Höhe der zu erwartenden Quote und Kostenersatz) zu prüfen ist. Die angemeldeten Forderungen können vom Insolvenzverwalter, Schuldner, aber auch von anderen Insolvenzgläubigern **bestritten** werden. Unbestrittene Forderungen bilden nach Beendigung des Insolvenzverfahrens einen Exekutionstitel gegen den Schuldner.

Absonderungs- und Aussonderungsgläubiger

Der **Absonderungsgläubiger** hat ein Recht auf **abgesonderte, bevorzugte** Befriedigung an bestimmten Sachen des Schuldners, beispielsweise aufgrund eines Pfand- oder Zurückbehaltungsrechtes.

Der **Aussonderungsgläubiger** ist **Eigentümer** einer Sache, die sich bei der Eröffnung des Insolvenzverfahrens in der Verfügungsmacht des Schuldners befindet. Der Eigentümer oder sonst zur Herausgabe Berechtigte (z.B. Vermieter) kann die **Aussonde-**

rung begehren, da die Sache nicht in die Masse gehört.

Sanierungsverfahren mit Eigenverwaltung

Dies ist ein besonderes Verwertungsverfahren im Insolvenzverfahren, welches nur auf Antrag des Schuldners zulässig ist. Dabei wird mit zumindest mehrheitlicher Zustimmung der Gläubiger (nach Summen und Köpfen), daher auch gegen den Willen einzelner Gläubiger, unter weitest gehender Gleichbehandlung eine Vereinbarung abgeschlossen, wonach der Schuldner nach Zustimmung der Gläubiger mit Bezahlung einer gewissen Quote (mindestens 30 %) der offenen Forderungen von den Restschulden befreit wird und sein Unternehmen danach weiter führen kann. In diesem Verfahren kann der Schuldner sein Unternehmen selbst weiterführen, steht aber unter Aufsicht des Insolvenzverwalters.

Sanierungsverfahren ohne Eigenverwaltung

Dies ist ein gerichtliches Sanierungsverfahren im Rahmen eines bereits laufenden Insolvenzverfahrens auf Antrag des Schuldners, wobei die gesetzlich zu zahlende Mindestquote des Sanierungsverfahrens mit Eigenverwaltung auf 20 % der offenen Forderungen reduziert wird. In diesem Verfahren kann der Schuldner sein Unternehmen nicht selbst weiterführen. Damit diese Verfahrensform zur Anwendung gelangt, bedarf es einer Mehrheit der Gläubiger (nach Summen und Köpfen). Erfüllt die Unternehmung die vereinbarte Quote innerhalb der vorgegebenen Zeitspanne, kommt es zu einer Restschuldbefreiung und das Unternehmen kann weitergeführt werden.

Restschuldbefreiung

Eine Restschuldbefreiung tritt nur bei einer mehrheitlichen Annahme eines Sanierungsplans im Sanierungsverfahren (mit oder ohne Eigenverwaltung) bzw. bei einstimmiger Annahme durch alle Gläubiger im außergerichtlichen (stillen) Ausgleich jeweils unter der Voraussetzung ein, dass die vereinbarten Quoten tatsächlich fristgerecht bezahlt werden.

Im Konkursverfahren kommt es bei Unternehmen anders als bei Privatpersonen zu keiner Restschuldbefreiung.

Quellen:

www.wko.at
www.usp.gv.at
Sigmund-Akhavan; Insolvenzrecht in der Praxis; dbv-Verlag; 2017



Serie Sozialversicherung

Sozialrechtliche Modifikation des Schadenersatzrechtes

Übergang von Schadenersatzansprüchen auf die Versicherungsträger

§ 332. (1) Können Personen, denen nach den Bestimmungen dieses Bundesgesetzes Leistungen zustehen oder für die als Angehörige gemäß § 123 Leistungen zu gewähren sind, den Ersatz des Schadens, der ihnen durch den Versicherungsfall erwachsen ist, auf Grund anderer gesetzlicher Vorschriften beanspruchen, geht der Anspruch auf den Versicherungsträger insoweit über, als dieser Leistungen zu erbringen hat.

[...]

Einschränkung der Schadenersatzpflicht des Dienstgebers gegenüber dem Dienstnehmer bei Arbeitsunfällen (Berufskrankheiten)

§ 333. (1) Der Dienstgeber ist dem Versicherten zum Ersatz des Schadens, der diesem durch eine Verletzung am Körper infolge eines Arbeitsunfalles oder durch eine Berufskrankheit entstanden ist, nur verpflichtet, wenn er den Arbeitsunfall (die Berufskrankheit) vorsätzlich verursacht hat. Diese Einschränkung gilt auch gegenüber den Hinterbliebenen des Versicherten, wenn dessen Tod auf die körperliche Verletzung infolge des Arbeitsunfalles oder auf die Berufskrankheit zurückzuführen ist.

(2) Hat der Dienstgeber den Arbeitsunfall (die Berufskrankheit) vorsätzlich verursacht, so vermindert sich der Schadenersatzanspruch des Versicherten oder seiner Hinterbliebenen um die Leistungen aus der gesetzlichen Unfallversicherung.
[...]

Haftung des Dienstgebers bei Arbeitsunfällen (Berufskrankheiten) gegenüber den Trägern der Sozialversicherung

§ 334. (1) Hat der Dienstgeber oder ein ihm gemäß § 333 Abs. 4 Gleichgestellter den Arbeitsunfall oder die Berufskrankheit vorsätzlich oder durch grobe Fahrlässigkeit verursacht, so hat er den Trägern der Sozialversicherung alle nach diesem Bundesgesetz zu gewährenden Leistungen zu ersetzen. Dies gilt nicht in den Fällen von Leistungen nach § 213a.
[...]

(5) Hat der Dienstgeber oder ein ihm gemäß § 333 Abs. 4 Gleichgestellter den Arbeitsunfall nicht vorsätzlich herbeigeführt, so kann der Träger der Sozialversicherung auf den Ersatz ganz oder teilweise verzichten, wenn die wirtschaftlichen Verhältnisse des Verpflichteten dies begründen.

Insbesondere bei Arbeits- und Freizeitunfällen entstehen Schadenersatzansprüche, wenn der Versicherte von Dritten geschädigt wird. Dritte können der Dienstgeber, Arbeitskollegen und Dritte sein. Das ASVG sieht in diesen Fällen schadenersatzrechtliche Sondernormen vor, die Dienstgeber, die Beiträge zur gesetzlichen Unfallversicherung leisten, weitestgehend von der Haftung befreit (DG-Haftungsprivileg), andererseits Schädiger davor bewahrt vom geschädigten Versicherten und der leistungspflichtigen Sozialversicherung herangezogen zu werden.

Haftungsausschluss nach § 333 ASVG

Der Haftungsausschluss ist ein Kernelement der gesetzlichen Unfallversicherung. Demnach ist der Dienstgeber dem Dienstnehmer nur dann zu Ersatz des Schadens, der diesem aus dem Arbeitsunfall oder einer Berufskrankheit entstanden ist, verpflichtet, wenn der den Schaden vorsätzlich verursacht hat. Dies gilt auch für die gesetzlichen oder bevollmächtigten Vertreter des Dienstgebers

und für Aufseher im Betrieb. Hat der Dienstgeber bzw. ihm gleichgestellte Personen den Schaden vorsätzlich verursacht, vermindert sich der Schadenersatzanspruch des Versicherten oder dessen Hinterbliebenen um die Leistung aus der Unfallversicherung.

Bei nur fahrlässiger Verursachung ist der Versicherte auf Leistungen der Unfallversicherung verwiesen, die aber niedriger sein können als jene nach dem Schadenersatzrecht (z.B. mangels Schmerzensgeldes). Unter Umständen kann die Leistung aus der gesetzlichen Unfallversicherung aber auch höher ausfallen (Mitverschulden des Geschädigten) oder es können die Schadenersatzansprüche erst im Zuge der Unfallmeldung entstehen (Eigenverschulden des Geschädigten).

Regressanspruch nach § 334 ASVG

Der Haftungsausschluss wirkt zwischen dem Dienstgeber bzw. ihm gleichgestellte Personen (Bevollmächtigter, Aufseher) und dem geschädigten Dritten. Indes bezieht sich § 334 ASVG auf das

Verhältnis zwischen dem Schädiger und dem Sozialversicherungsträger, der Leistungen erbringen muss und sich beim Dienstgeber schadlos halten will. Demnach wird dem Sozialversicherungsträger bei vorsätzlicher und grob fahrlässiger Verursachung des Körperschadens (grobes Verschulden) ein eigenständiger Ersatzanspruch gegenüber dem Schädiger im Umfang der Leistungen, die von der Sozialversicherung erbracht werden, eingeräumt. Die Integrationsabgeltung¹ ist ausdrücklich vom Regress ausgenommen.

Dieses Rückgriffrecht soll dafür sorgen, dass der Dienstgeber trotz des Haftungsprivilegs bei grobem Verschulden haftpflichtig wird und in Folge dessen schon im Vorfeld zur Unfallverhütung angehalten wird. Der Zweck dieser Norm wird allerdings durch die Verzichtmöglichkeit in § 334 Abs. 5 ASVG, wenn die Schädigung lediglich grob fahrlässig herbeigeführt wurde, konterkariert.

Legalzession nach § 332 ASVG

Die Legalzession gilt sowohl bei Arbeits- als auch Freizeitunfällen und knüpft an den zivilrechtlichen Schadenersatzanspruch von geschädigten Versi-

cherten gegen Dritte an. § 332 ASVG bestimmt, dass Ansprüche, die dem Geschädigten durch einen Schaden erwachsen sind, ex lege so weit auf den Sozialversicherungsträger übergehen, als dieser Leistungen zu erbringen hat (Kongruenzprinzip). Die Legalzession tritt mit dem Zeitpunkt der Schädigung ein. Sie erfasst nur Pflichtleistungen, Schmerzensgeld ist von ihr nicht umfasst.

Die im Umfang der Leistung übergegangenen Ansprüche können gegen Dritte unbeschränkt, gegen Arbeitskollegen nur beschränkt geltend gemacht werden, und zwar nur dann, wenn der Versicherungsfall vorsätzlich oder grob fahrlässig oder durch ein Verkehrsmittel verursacht wurde, für dessen Betrieb eine gesetzliche Haftpflichtversicherung besteht (Begrenzung des Rückgriffs auf die Versicherungssumme).

Die Legalzession erfasst nur solche Ersatzansprüche, die im Sozialversicherungsrecht und im Schadenersatzrecht sachlich, persönlich und zeitlich übereinstimmen. Daher ist zu erheben, aus welchen Elementen sich der zivilrechtliche Anspruch zusammensetzt, und was auf der anderen Seite die Sozialversicherung zu erbringen hat.

¹ Wurde der Versicherungsfall durch die grob fahrlässige Außerachtlassung von Arbeitnehmerschutzvorschriften verursacht und hat der Versicherte dadurch eine erhebliche und dauernde Beeinträchtigung der körperlichen oder geistigen Integrität erlitten, so gebührt - wenn auch ein Anspruch auf Versehrtenrente besteht - eine angemessene Integritätsabgeltung. Diese Abgeltung ist eine einmalige Leistung. Als Höchstbetrag ist das Doppelte der Jahreshöchstbemessungsgrundlage vorgesehen, Abstufungen nach Höhe des Integritätsschadens sind vorgesehen.

Quellen:

www.svagw.at
www.auva.at
Brodil/Windisch-Graetz; Sozialrecht in Grundzügen, Facultas; 2009



die versicherung ohne wenn und aber



muki – Ihr starker Partner in den Sparten:

Unfallvorsorge

Testsieger muki Unfall-Exklusivschutz

· Kinderunfall-Exklusivschutz · Unfall-Exklusivschutz · Unfallsonderklasse

✓ **Zweimal Platz 1 in der ÖGVS-Studie „Unfallversicherer 2018“ und im VKI-Test „Private Unfallversicherung 3/2018“**



Gesundheitsvorsorge

Der beste Schutz für Sie und Ihre Familie

· FamilyPlus · Sonderklasse Exklusiv
· Wahlarzt Ambulant · Krankenhaustage-

✓ **Freie Arzt- und Krankenhauswahl**



Kfz-Versicherung

Erstklassige Leistung serienmäßig

· Kfz-Haftpflicht Exklusiv · Kfz-Kasko Exklusiv
· Kfz-Rechtsschutz Exklusiv

✓ **Top-Konditionen**



Sachversicherung

Mit muki wohnen Sie rundum sicher – vergleichen Sie!

· Haushaltversicherung Exklusiv
· Eigenheimversicherung Exklusiv

✓ **Umfassender Versicherungsschutz für wenig Geld**



Gewerbeversicherung

Sicherheit für Ihr Unternehmen

· allRisk Gebäude & – Betriebsinhalt · individ. Paketlösungen
· allRisk Betriebsunterbrechung · Betriebshaftpflicht, ...

✓ **Unternehmensschutz maßgeschneidert**



Riskmanagement in der Praxis

Workshop mit Exkursion zum Traditionsbetrieb Lodenwalke in der Ramsau



Das Seminar „Riskmanagement in der Praxis“ fand am 11.10.2018 in Schladming statt. Das Seminar wurde von 24 Seminarteilnehmern mit großem Interesse aufgenommen.

Am Vormittag wurden von Gerhard Veits allgemeine Fragen zum Riskmanagement besprochen, sowie der richtige Umgang mit der Komplexität von Risikoerkennung und Risikobewertung erarbeitet. Das Ziel der Veranstaltung lag in der Perfektionierung der Risikoerhebung, also vor allem in der Erkennung der betrieblichen Gefahren eines Erzeugungsbetriebes. Nach einer Einführung in die verschiedenen Methoden der Risikermittlung am Vormittag stand danach die Praxisübung auf dem Programm. Im Zuge einer Betriebsbesichtigung wurden unter der fachlichen Leitung von Gerhard Veits die Sinne der Teilnehmer für die optische Wahrneh-

mung von Gefahrenpotentialen geschärft und die Wichtigkeit der Besichtigung des zu versichernden Objektes wurde den Teilnehmern praxisnah nähergebracht. Nach dem Rundgang im Betrieb wurden dann alle erkannten Risiken erfasst und die Umsetzung in ein Deckungskonzept besprochen.

Ein Dankeschön an Jörg Steiner, Inhaber der Lodenwalke Ramsau, der sich bereit erklärt hat, unsere Gruppe durch seinen Betrieb zu führen und jegliche Auskunft über seinen Betrieb, Herstellungsprozesse und Verarbeitung der Wolle gegeben hat.



Das Original seit 1434
Lodenwalke
Ramsau am Dachstein



Ein Partner, der auf mich
und meine Kunden schaut.



Was mir an der Donau so gefällt? Als regionaler Versicherer spricht sie wie ich einfach die Sprache unserer gemeinsamen Kunden. Und ich kann Versicherungen mit umfangreichem Deckungsumfang anbieten. Dank der breiten Produktpalette der Donau ist für jeden Kunden etwas dabei. So stell ich mir das vor. Mehr auf [donaubrokerline.at](https://www.donaubrokerline.at)

Gemeinsam: Fit, digital & erfolgreich. Heute und in Zukunft.

Nähere Infos bei Ihrem Makler- und Agenturbetreuer
oder unter der ERGO Service Line +43 1 27444-6440
makler@ergo-versicherung.at

www.ergo-versicherung.at/makler

ERGO

Versichern heißt verstehen.

ERGO Versicherung Aktiengesellschaft, ERGO Center, Businesspark Marximum/Objekt 3, Modecenterstraße 17, 1110 Wien

Absender

Österreichischer Versicherungsmaklerring
Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

Österreichische Post AG, MZ 08Z037665 M