

Vorsicht!

Die sogenannte Courtagevereinbarung regelt das Vertragsverhältnis zwischen Versicherungsvermittler und Versicherer. Handelte es sich dabei bis vor wenigen Jahren noch um meist relativ überschaubare Verträge, sind diese nicht zuletzt infolge diverser gesetzlicher Neuregelungen zu umfangreichen Vertragswerken angewachsen.



**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 2019 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

Eine gelungene Premiere
ÖVM meets AssCompact Trendtag

Der AssCompact Trendtag 2019 ist Geschichte und er wird in die Geschichte eingehen. Nicht nur, weil noch nie so viele TeilnehmerInnen die Event-Pyramide in Vösendorf förmlich gestürmt haben, sondern auch wegen der damit besiegelten Zusammenarbeit zwischen ÖVM und AssCompact. Der ÖVM konnte die Seminare bzw. Workshops maßgeblich mitgestalten und so unseren Kernaufgaben, der Weiterentwicklung unseres Berufsstandes, nachkommen.

„MAKLER – RECHTSSICHER! KUNDENINTERESSEN IM SCHADENFALL IM SPANNUNGSFELD ZW. VM UND VU“ - launisch und unterhaltsam vorgetragen von Kollegen Gerhard Veits. Er führte der versammelten Kollegenschaft deutlich vor Augen, wo bei der Schadenerledigung häufig Fehler passieren, für welche wir VersicherungsmaklerInnen gegenüber unseren KlientInnen schadenersatzpflichtig werden könnten.

Der Kurzvortrag von RA Mag. Markus Freilinger „COURTAGEVEREINBARUNGEN MIT VERSICHERERN – FALLSTRICKE UND PROBLEMFELDER NEUERUNGEN IM ZUGE DER UMSETZUNG DER IDD“ konnte die für uns z.T. existenzbedrohenden Probleme mit diversen neuen Courtagevereinbarungen nur anreißen. Gemeinsam mit dem Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten hat der ÖVM Mag. Freilinger beauftragt, eine Negativliste zu diversen Courtagevereinbarungen zu erstellen. Leider ist diese Negativliste relativ umfassend, darum wird sich der ÖVM mit diesem Thema sehr intensiv befassen. Siehe dazu den Artikel von Mag. Freilinger im Blattinneren.

An dieser Stelle ein dringender Aufruf an die Kollegenschaft:

Die Bemühungen des Fachverbandes und des ÖVM, Courtagevereinbarungen fair und praktikabel zu gestalten, gehen ins Leere, wenn ein beträchtlicher Teil der Maklerschaft noch bevor wir auf eine neue Courtagevereinbarung reagieren können, diese bereits unterschrieben haben!

Nicht, dass die Versicherer unvorteilhafte oder unpraktikable Passagen nur deshalb eingefügt haben, um uns zu schaden, aber die neuen, gesetzlichen Regularien schaffen Unsicherheit und diese lassen die Versicherer dort und da „überreagieren“!

Ich appelliere an meine Kolleginnen und Kollegen, neue Courtagevereinbarungen stets kritisch zu durchleuchten und gegebenenfalls Ihre Standesvertretung oder den ÖVM um eine Einschätzung zu bitten.

Aber auch die anderen Vorträge haben jene Themen behandelt, die uns derzeit massiv befassen bzw. belasten.

An dieser Stelle meine herzliche Gratulation an Franz Waghübinger und seinem AssCompact Trendtag – Team zu einer besonders gelungenen Veranstaltung! Der ÖVM freut sich sehr, auch zukünftig Teil dieser Veranstaltung zu sein!

»



Wenn ich auf das vergangene Jahr zurückblicke erlaube ich mir zu sagen, dass der ÖVM auf dem richtigen Weg ist! Meine Aussage kann ich damit belegen, dass wir erst kürzlich die „600-er“-Marke geknackt haben und der ÖVM derzeit 621 Mitgliedsbetriebe stark ist!

Ein starker ÖVM, in Zusammenarbeit mit einer starken, gesetzlichen Standesvertretung, sind der Garant dafür, dass wir auch zukünftig gesetzliche oder sonstige Herausforderungen zum Wohle unserer Mitgliedsbetriebe meistern!

Auch wenn jetzt noch arbeitsreiche Tage bis Jahresende vor uns allen liegen, wünsche ich Ihnen und Ihren Familien schon jetzt ein schönes Weihnachtsfest und ein erfolgreiches, neues Jahr!

Mit kollegialen Grüßen

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 41693333, Fax: +43 (0)1 41693334
Mail: office@oevm.at, Web: www.oevm.at

Vereinszweck:

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

Vorstand:

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

Verlagsort:

Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

Redaktionsteam:

ÖVM Sekretariat

Layout & grafische Produktion:

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

Druck:

KurzDRUCK GmbH

Blattlinie:

Informationen für Vereinsmitglieder, Fachinformation zu Versicherungsthemen, Rechtliche Informationen

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

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

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

INHALT

INHALTSVERZEICHNIS

ÖVM/INTERN



6

Courtagevereinbarungen mit Versicherern – Fallstricke und Problemfelder
Neuerungen im Zuge der Umsetzung der IDD **6**

Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten! **16**

Notfahrplan **18**

RECHT



8

Serie juristische Begriffe – Sterbehilfe (Euthanasie) **8**

Serie Versicherungsvertragsgesetz **10**

Die häufigsten Drohnen-Irrtümer **14**

Führerscheinklausel als Ablehnungsgrund – ein Versicherer auf rechtlichen Abwegen? **20**

Deckungsfiktion in der obligatorischen Haftpflichtversicherung – § 158c VersVG **22**

Serie Kündigungsrecht
Entscheidung zum paritätischen Kündigungsrecht – 7 Ob 84/16b **28**

Risiken in hochriskanten Branchen verhindern – Ein Blick auf die Recyclingindustrie **30**

Cyber-Risiken und Cyber-Versicherung **32**

WIRTSCHAFT & STEUER



24

Serie: Was ist das? – Leasing **24**

Spezialthemen in der Personenversicherung
Gleichbehandlungsgrundsatz und Gleichbehandlungsgebot **26**

Serie Sozialversicherung:
Höherversicherung **33**

ÖVA/AUSBILDUNG



12

ÖVA – Studienreise 2019 **12**

Courtagevereinbarungen mit

Fallstricke und Problemfelder Neuerungen im Zuge der Ums



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.

Die sogenannte „Courtagevereinbarung“ regelt das Vertragsverhältnis zwischen Versicherungsvermittler und Versicherer. Handelte es sich dabei bis vor wenigen Jahren noch um meist relativ überschaubare Verträge, sind diese zwischenzeitig nicht zuletzt infolge diverser gesetzlicher Neuregelungen zu umfangreichen Vertragswerken angewachsen. Teilweise wurden diese Vertragswerke wenig beachtet und nicht selten - da dies von den Versicherern als Voraussetzung für die Zusammenarbeit verlangt wurde - als „notwendiges Übel“ mehr oder weniger ungeprüft unterfertigt. Von einer derartigen Praxis muss aus juristischer Sicht dringend abgeraten werden.

Zuletzt haben Versicherer ihre Courtagevereinbarungen aus Anlass der Umsetzung der IDD (Insurance Distribution Directive) angepasst, allerdings auch Bestimmungen, welche mit der Umsetzung der IDD in keinem Zusammenhang stehen, geändert bzw. eingefügt.

Insbesondere haben einige Versicherer **Bestimmungen** in die Courtagevereinbarung eingefügt, welche **Maklerpflichten gegenüber dem Versicherer festschreiben, die über das gesetzliche Ausmaß weit hinausgehen und jedenfalls überschießend** sind. Derartige Bestimmungen gefährden die Stellung als unabhängiger Versicherungsmaklers gem. § 26 MaklerG.

Um die Überprüfung von Courtagevereinbarungen für Versicherungsvermittler in der Praxis zu erleichtern, hat der Österreichische Versicherungsmakler-ring - ÖVM dieses Thema

daher gemeinsam mit dem Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten der WKO neuerlich aufgegriffen und durch Rechtsanwalt Mag. Markus Freilinger in Zusammenarbeit mit dem Vorsitzenden des Rechtsausschusses des Fachverbands Herrn Dr. Klaus Koban, MBA die bereits 2015 veröffentlichte Negativliste umfangreich überarbeiten, anpassen und kommentieren lassen. Die Überarbeitung der Negativliste wurde insbesondere auf Basis der von den Versicherern vorgelegten ergänzenden Bestimmungen aus Anlass der Umsetzung der IDD und der DSGVO, sowie diversen von Versicherern vorliegenden Courtagevereinbarungen und allfälligen sonstigen Zusatzvereinbarungen im September 2019 vorgenommen. Geprüft wurden die Vertragswerke von zwanzig Versicherern.

Die Negativliste enthält nunmehr eine Untergliederung in Klauseln, die nach Möglichkeit zu vermeiden sind und solchen, die keinesfalls akzeptiert werden sollten. Ferner wurden Hinweise und Kommentare aufgenommen. Die Liste, insbesondere die darin enthaltenen Kommentare und Hinweise verstehen sich nicht als wissenschaftliche Abhandlung und erheben keinen Anspruch auf

Vollständigkeit.

Sie sollen in

Kurzform

ver-

ständlich

machen,

warum

einzelne

Klauseln

beanstandet

werden.

Versicherern –

Umsetzung der IDD

Bei der Erstellung der Negativliste wurde darauf Wert gelegt, dass Vertragswerke von Versicherungen für den Praktiker leicht auf kritische Klauseln überprüft werden können. Die Negativliste stellt nur jene Klauseln dar, welche zu vermeiden sind oder zu welchen ein Hinweis in die Negativliste aufgenommen wurde. Die Klauseln wurden kategorisiert, um eine leichtere Auffindbarkeit zu ermöglichen.

Der Hauptfokus bei der Bewertung wurde darauf gelegt, ob dem Makler durch einzelne Vertragsbestimmungen Haftungserweiterungen und/oder Erweiterungen der ihm obliegenden gesetzlichen Pflichten auferlegt werden sollen. Insbesondere Klauseln, die gesetzliche Pflichten des Maklers, welche etwa gem. § 28 MaklerG, §§ 137 ff Gewerbeordnung 1994 oder den Standes- und Ausübungsregeln gegenüber seinen Kunden bestehen, zusätzlich zu vertraglichen Pflichten gegenüber dem Versicherer erheben, wurden als besonders nachteilig gewertet. Derartige Bestimmungen erweitern einerseits die gesetzlichen Verpflichtungen des Maklers, indem sie diese zu eigenständigen vertraglichen Verpflichtungen gegenüber dem Versicherer erklären, andererseits resultieren daraus zusätzliche Haftungspotentiale gegenüber den Versicherern. Aus dem Kreise dieser Bestimmungen ist besonders negativ hervorzuheben, dass einige Versicherer Qualitätskriterien zur Beurteilung der Vermittlungstätigkeit (Beratungsqualität, Zielmarktentsprechung und ähnliches) des Maklers aufgenommen haben und deren Nichteinhaltung mit der Reduzierung oder dem Entfall der Provision sanktionieren.

Derartige Bestimmungen sind überschießend und jedenfalls zu vermeiden. Dies gilt auch, wenn sich einzelne Versicherer zur Beurteilung der eingeführten Qualitätskriterien im Streitfall der Entscheidung der Rechtsservice und Schlichtungsstelle (RSS) unterworfen haben. In diesem Zusammenhang ist insbesondere auf die §§ 131 Abs 2 und 132 Abs 3 VAG zu verweisen, wonach die Beratungspflichten des Versicherers nicht bestehen, wenn er sich zur Vermittlung berechtigter Dritter bedient, somit eingetragener Versicherungsvermittler, es sei denn, es bestünden Zweifel an der

ordnungsgemäßen Beratung. Diese gesetzlichen Bestimmungen sind vollkommen ausreichend und verpflichten den Versicherer die allenfalls fehlende Beratung dem Kunden gegenüber selbst zu erbringen. Bestehen die Zweifel zu Recht und werden allfällige schwerwie-

gende Missstände vom Makler nicht behoben, wird der Versicherer erwägen, die Courtagevereinbarung mit dem betroffenen Vermittler aufzulösen. Die Konsequenz daraus kann allerdings keine andere sein, als bei Bestehen anderer vom Makler zu vertretender wichtiger Gründe zur Auflösung der Courtagevereinbarung. Jene aktiven und passiven Kontrollpflichten, die dem Versicherer im Rahmen der Umsetzung der IDD auferlegt wurden rechtfertigen derart weitreichende Regeln jedenfalls nicht und schaffen auch für den Versicherer zusätzliche Haftungspotentiale.

Gleiches gilt, wenn in Courtagevereinbarungen etwa die Weiterbildungsverpflichtungen der Makler gemäß Gewerbeordnung und Lehrplänen der WKO zur eigenständigen Verpflichtung gegenüber dem Versicherer erhoben werden.

Weitere Kritikpunkte an einzelnen Bestimmungen in Courtagevereinbarungen ergeben sich etwa, wenn Maklerpflichten, welche über § 29 MaklerG hinausgehen, statuiert werden. Gemäß § 29 MaklerG hat der Versicherungsmakler im Verhältnis zum Versicherer vorwiegend jene Interessen zu wahren, die auch der Versicherungskunde selbst zu beachten hat. Insbesondere ist der Makler verpflichtet, den Versicherer bei der Vertragsanbahnung über ihm bekannte oder erkennbare besondere Risiken zu informieren. Teilweise in Courtagevereinbarungen enthaltene Verpflichtungen, sämtliche vertragsbezogenen Informationen an den Versicherer weiter zu geben, kollidieren mit den Verpflichtung des Maklers gem. §§ 27 und 28 MaklerG, wonach der Makler überwiegend die Interessen des Versicherungskunden zu wahren hat. Der Makler wird daher in der Judikatur und Literatur als „Bundesgenosse“ des Kunden bezeichnet. Vertragliche Ausweitungen der Pflichten des Versicherungsmaklers sind daher inakzeptabel.

Von der Überarbeitung der auch bisher schon bestehenden Mustercourtagevereinbarung wurde aus Praktikabilitätsgründen abgesehen, da die am Markt verwendeten Courtagevereinbarungen derart umfangreich und differenziert geworden sind, dass die Durchsetzung der Mustercourtagevereinbarung noch schwieriger als bisher sein dürfte. Die bestehende Mustercourtagevereinbarung dient allerdings nach wie vor als positive Vergleichsformulierung für zahlreiche Klauseln. Sie wurde lediglich um diverse Muster-Ergänzungen infolge der IDD, der DSGVO und des FATCA-Abkommens erweitert.

Die bisherigen Muster sind auf der Homepage des ÖVM www.oevm.at für Mitglieder abrufbar. Die überarbeiteten Muster stehen ab sofort bereit.



Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM



Serie Juristische Begriffe

Sterbehilfe (Euthanasie)

Urteil im Oktober 2019

Eine Frau hat mit ihrem Lebensgefährten gegenseitige Sterbehilfe vereinbart. Als der Mann im Vorjahr todkrank wurde, zog die Frau im AKH den Beatmungsschlauch. Nun ist sie wegen Mordes nicht rechtskräftig schuldig gesprochen worden. Unter Anwendung des außerordentlichen Milderungsrechts erhielt die bisher unbescholtene Frau drei Jahre Haft, davon ein Jahr unbedingt. Die Geschworenen hatten nach überraschend kurzer Beratungszeit die Hauptfrage nach Mord mit 7 zu 1 Stimmen bejaht. Der Version der Angeklagten, die sich mit Tötung auf Verlangen (§ 77 StGB) verantwortet hatte, schenkten sie mehrheitlich keinen Glauben.

Sterbehilfe ist nicht erst seit des jüngst ergangenen Urteils ein viel diskutiertes Thema. Es gibt eine Vielzahl an Befürwortern, aber auch an entschiedenen Gegnern, allen voran die katholische Kirche.

Der Begriff *Sterbehilfe* umfasst sämtliche Handlungen, die von der Hilfe und Unterstützung im Sterben, bis hin zur aktiven Tötung sterbender oder schwerstkranker Menschen reichen. Generell unterscheidet man zwischen aktiver, indirekter und passiver Sterbehilfe, sowie Beihilfe zum Suizid.

Aktive Sterbehilfe:

Unter aktiver Sterbehilfe versteht man das Beenden des Lebens eines anderen Menschen, etwa durch eine Überdosis Medikamente. Das Abschalten einer lebenserhaltenden Maschine fällt allerdings nicht unter die aktive Sterbehilfe, da eine Versorgungsmaßnahme nur unterlassen wird. Die aktive Sterbehilfe ist in Österreich in jeglicher Form verboten, selbst wenn eine Willenserklärung der betreffenden Person vorliegt.

Indirekte Sterbehilfe:

Bei der indirekten Sterbehilfe wird die Beschleunigung des Todesintritts als Nebenwirkung durch die

Verabreichung schmerzlindernder Medikamente in Kauf genommen. Dies ist beispielsweise in Krankenhäusern der Fall, wenn einer Krebskranken/einem Krebskranken Morphium zur Schmerzlinderung verabreicht wird. Man spricht im medizinischen Bereich auch von einer palliativen Behandlung. Die indirekte Sterbehilfe ist in Österreich erlaubt.

Passive Sterbehilfe:

Unter passiver Sterbehilfe versteht man das Unterlassen von lebensverlängernden Maßnahmen. Darunter fällt unter anderem das Abschalten eines Beatmungsgeräts. Die passive Sterbehilfe ist komplett legal und kann bereits in einer Patientenverfügung festgehalten werden. Sollte keine Patientenverfügung vorhanden sein, so obliegt es den Angehörigen oder etwaigen anderen befugten Personen, über die lebenserhaltenden Maßnahmen zu entscheiden.

Beihilfe zum Suizid:

Unter Beihilfe zum Suizid versteht man die Selbsttötung mit Hilfe einer Person, die ein Mittel dazu bereitstellt. Das Mittel muss aber von der erkrankten Person selbst eingenommen werden, da ansonsten eine aktive Sterbehilfe vorliegt. Die Beihilfe zum Suizid ist in Österreich gesetzlich verboten.

Blick über die Grenzen – ein Auszug:

Belgien, die Niederlande und Luxemburg erlauben aktive Sterbehilfe. In der Schweiz ist die aktive Sterbehilfe zwar verboten, allerdings gibt es Vereine, die in der Freitodbegleitung aktiv sind. Die Beihilfe zum Suizid ist in Deutschland nicht strafbar.

Quellen:

Alles geregelt; diverse Autoren; VKI
www.benu.at





Demmer, Matthes & Bergmann

LEBE DAS LEBEN

Mehr auf LebeDasLeben.com

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN



Gerhard VEITS
ÖVM - Ombudsmann



Serie Versicherungsvertragsgesetz

VersVG-Bestimmungen in der Praxis

§ 6 VersVG (Obliegenheiten) Absätze 3, 4, 5;

§ 6 VersVG (Obliegenheiten) Absätze 3, 4, 5;

(3) Ist die Leistungsfreiheit für den Fall vereinbart, daß eine Obliegenheit verletzt wird, die nach dem Eintritt des Versicherungsfalles dem Versicherer gegenüber zu erfüllen ist, so tritt die vereinbarte Rechtsfolge nicht ein, wenn die Verletzung weder auf Vorsatz noch auf grober Fahrlässigkeit beruht. Wird die Obliegenheit nicht mit dem Vorsatz verletzt, die Leistungspflicht des Versicherers zu beeinflussen oder die Feststellung solcher Umstände zu beeinträchtigen, die erkennbar für die Leistungspflicht des Versicherers bedeutsam sind, so bleibt der Versicherer zur Leistung verpflichtet, soweit die Verletzung weder auf die Feststellung des Versicherungsfalles noch auf die Feststellung oder den Umfang der dem Versicherer obliegenden Leistung Einfluß gehabt hat.

(4) Eine Vereinbarung, nach welcher der Versicherer bei Verletzung einer Obliegenheit zum Rücktritt berechtigt sein soll, ist unwirksam.

(5) Der Versicherer kann aus der fahrlässigen Verletzung einer vereinbarten Obliegenheit Rechte nur ableiten, wenn dem Versicherungsnehmer vorher die Versicherungsbedingungen oder eine andere Urkunde zugegangen sind, in der die Obliegenheit mitgeteilt wird.

Vorbemerkungen

Der Absatz 3 des § 6 VersVG bezieht sich auf Obliegenheiten des VN, die er nach dem Eintritt eines Versicherungsfalles gegenüber dem VR zu erfüllen hat. Damit erhält der VR den gesetzlichen Rahmen für die Möglichkeit, Vertragspflichten (Obliegenheiten) vorzugeben, deren Verletzung die Leistungsfreiheit des VR mit sich bringen, sofern auch das Kausalitätserfordernis erfüllt ist. Die Bestimmungen der Abs 3 und 5 sind halbzwingend (siehe § 15a Abs 1) und können somit nur zu Gunsten, nicht aber zu Lasten des VN vertraglich abbedungen werden.

Gesetzliche Obliegenheiten

Das VersVG selbst normiert bereits Pflichten des Versicherungsnehmers (gesetzliche Obliegenheiten), die im Wesentlichen zwei Ziele verfolgen.

1. Der Versicherer soll möglichst genau über alle Umstände des bereits eingetretenen Schaden in Kenntnis gesetzt werden. Zum Beispiel: §§ 33, 34 Aufklärungspflichten des VN im Zusammenhang mit dem Versicherungsfall
2. Vorschriften zur Vermeidung bzw. Verringerung

der übernommenen Gefahren. Zum Beispiel: § 62 Schadenabwendungs- und Schadenminderungspflicht

Vertragliche Obliegenheiten

Neben den gesetzlichen Obliegenheiten legen die VR in ihren AVB weitere Vertragspflichten fest, die vom VN nach Eintritt des Schadens zu erfüllen sind um sich vor vermeidbaren Belastungen und ungerechtfertigten Ansprüchen des VN zu schützen. Diese sogenannten sekundären Obliegenheiten dienen der möglichst eindeutigen Feststellung des Versicherungsfalles und des Umfangs der vom VR zu erbringenden Leistungen.

Verwirklichung der Obliegenheitsverletzung (nach dem Schaden)

Eine Verletzung einer sekundären Obliegenheit ist erfüllt, wenn der VN eine ihm vorgeschriebene Handlung unterlässt oder entgegen einer ihm vorgeschriebenen Unterlassung handelt. Ob dem VN die Unterlassung einer Aufklärungs- oder Anzeigeobligiegenheit vorgeworfen werden kann, ist abhängig von der Kenntnis des VN von den be-

kanntzugebenden Tatsachen. Von einer Obliegenheitsverletzung (nach dem Schaden) ist grundsätzlich auch dann auszugehen, wenn der VN eine unterlassene Obliegenheit später nachholt, z.B. selbst seine Feststellungen hinterher berichtigt. Wenn aber der VN seine ursprünglich unrichtige oder unvollständige Mitteilung an den VR noch so rechtzeitig korrigiert, so dass sie beim VR noch keine Maßnahmen verursacht haben, die nicht mehr rückgängig gemacht werden können, so soll nach herrschender Rechtsmeinung die Obliegenheitsverletzung „geheilt“ sein.

Verschuldensgrad

Bei der Verletzung einer Obliegenheit des VN, die er nach dem Eintritt eines Versicherungsfalles gegenüber dem VR zu erfüllen hat, kommt eine Leistungsfreiheit des VR nur in Frage, wenn die Verletzung zumindest auf grobe Fahrlässigkeit oder Vorsatz zurückzuführen ist.

Kausalitätsgegenbeweis

Auch bei grober Fahrlässigkeit und „schlichtem Vorsatz“ steht dem VN der Kausalitätsgegenbeweis zu. Wenn der VN beweisen kann (Beweislast des Kausalitätsgegenbeweises), dass die Verletzung einer Obliegenheit, die von ihm nach Eintritt des Schadens zu erfüllen gewesen wäre, keinen Einfluss weder auf die Feststellung des Versicherungsfalles noch auf die Feststellung oder den Umfang der dem VR obliegenden Leistung Einfluss gehabt hat, bleibt der VR leistungspflichtig. An diesen Beweis sind strenge Anforderungen geknüpft. Es genügt demnach nicht, eine gewisse Unwahrscheinlichkeit der Kausalität zu behaupten, vielmehr muss mit Sicherheit festgestellt werden können, dass sich die Obliegenheitsverletzung überhaupt nicht auf die Feststellung des Versicherungsfalles noch auf die Feststellung oder den Umfang der dem VR obliegenden Leistung Einfluss gehabt hat. Der Kausalitätsgegenbeweis scheitert auch dann, wenn die Obliegenheitsverletzung auch nur mitursächlich war. Der Kausalitätsgegenbeweis ist jedenfalls ausgeschlossen, wenn dem VN Verschleierungs- und/oder Täuschungsvorsatz (= „dolus coloratus“) vorzuwerfen ist. Das wäre etwa der Fall, wenn der VN die Beweislage nach dem Versicherungsfall zu Lasten des VR manipuliert oder zu manipulieren versucht.

Entfall der Aufklärungspflicht des Versicherungsnehmers

Wenn der VR einen Entschädigungsanspruch des VN abgelehnt hat entfällt seine Berechtigung, vom VN die Einhaltung von Obliegenheiten zu verlangen, die der Feststellung des Versicherungsfalles und des Umfangs der von ihm zu erbringenden Leistungen dienen sollen. Solche Obliegenheiten des VN können aber wieder in Kraft treten, wenn der VR zu erkennen gibt, dass er erneut in die Prüfung seiner Leistungspflicht eintritt.

Kein Kündigungsrecht des Versicherers

Alleine aus der Verletzung einer Obliegenheit, die vom VN nach Eintritt des Schadens zu erfüllen ist, entsteht kein Kündigungsrecht des VR. Das schließt aber nicht aus, dass der VR das

Versicherungsverhältnis nach allgemeinen Grundsätzen aus wichtigem Grund kündigen kann, wenn der VN durch seine Obliegenheitsverletzung ein Verhalten gesetzt hat, das die Fortsetzung des Versicherungsvertrages für den VR unzumutbar macht.

Kein Rücktrittsrecht des Versicherers

Aus dem Wortlaut des § 6 Abs 4 ist die absolut zwingende Bestimmung zu entnehmen, wonach dem VR ein Rücktrittsrecht bei Verletzung einer Obliegenheit (nach dem Schadensfall) versagt bleibt. In der Praxis ist diese Vorschrift nicht von wesentlicher Relevanz.

Versicherer muss den Versicherungsnehmer über die Obliegenheiten informieren

Im Zuge der VersVG-Novelle 1994 wurde der § 6 VersVG durch den Abs 5 ergänzt, der den VR dazu zwingen soll, den VN über die ihn treffenden Obliegenheiten in Kenntnis zu setzen. Dem VN müssen vor der Verletzung einer vereinbarten Obliegenheit entweder die Versicherungsbedingungen oder eine „andere Urkunde“ zugegangen sein, aus der die Obliegenheiten zu entnehmen sind. Die Beweislast für die rechtzeitige Ausfolgung der Information trifft den VR. Verletzt der VR seine Pflicht, den VN über seine Obliegenheiten zu informieren, so kann er aus einer bloß fahrlässigen Verletzung einer vereinbarten Obliegenheit keine Rechte (Leistungsfreiheit, Kündigungsrecht, Schadenersatzansprüche) ableiten. Diese Informationspflicht trifft den VR aber nur hinsichtlich der vereinbarten Obliegenheiten und ist nicht anzuwenden, wenn der VR sich darauf beschränkt, gesetzlich normierte Obliegenheiten wiederzugeben.



Auszüge aus den Bewertungsbögen:

Andrea PIRKER:

Die Studienreise war eine große Bereicherung für meine tägliche Arbeit in der Schadenabwicklung und natürlich auch für Vertragskündigungen sowie zur Auffrischung meines Fachwissens. Ich kann die Studienreise wirklich weiter empfehlen und werde an dieser bestimmt wieder teilnehmen. Gerhard ist mein großes Vorbild und hat ein unglaubliches Wissen, das er sehr gut weiter vermittelt und erklärt es so, dass man es auch in der Praxis umsetzen kann. Die ganze Organisation das Hotel vor allem das Essen ist super! Kein Vergleich mit anderen Seminaren oder Weiterbildungen.

Nochmal Danke an Gerhard, Ulli und Conny.

KR Helmut MOJESICK:

All jenen, die Gerhard Veits kennen und/oder schon Seminare bei ihm besucht haben braucht man an dieser Stelle über die Qualität und die Kompetenz des Vortragenden nichts mehr sagen. Die Art und Weise des Unterrichts zu beschreiben macht wenig Sinn, man muss es erlebt haben. Ebenso das tägliche Essen. Das Hotel und Wetter waren auch perfekt und rundete die Sache zusätzlich ab. Während des Seminars habe ich mir mehr als einmal die Frage gestellt: „Was habe ich die letzten 33 Jahre eigentlich hauptberuflich gemacht?“

Danke Gerhard. Danke liebes ÖVM Team ihr wart sensationell.

Gerald HAJOS:

Es war eine sehr lehr- und abwechslungsreiche Veranstaltung. Es könnten sich einige Pädagogen/Lehrer von der Art und Weise des Unterrichts eine Scheibe abschneiden!

Christoph NEUBAUER:

Ich bin sehr froh an der Studienreise 2019 teilgenommen zu haben. Der praxisnahe und kurzweilige Vortrag, der unglaublich hohe Wissenstransfer sind herausfordernd, die Lernmethode zeigt wieviel Wissen in einer Woche transportiert werden kann. Gerhard Veits als Vortragender ist genial, sein außergewöhnliches Know-how um das VersVG das er gerne mit seinen Teilnehmern teilt ist großartig. Super Seminar, auf jeden Fall empfehlenswert! Wiederholung nicht ausgeschlossen!

Michael SELB:

Mein Tagesgeschäft als Versicherungsmakler beansprucht in der Regel meine gesamten Zeitressourcen und daher bedeuten Webinare, Seminartage und Ausbildungszeiten meistens eine zusätzliche Belastung. Wer also nimmt sich da gerne (!) eine ganze Woche zusätzlich Zeit?

Nach der letzten Studienreise kann ich diese Frage klar mit „Ich“ beantworten. In diesen 7 Tagen durfte ich eine ganz neue Erfahrung machen und der Lernerfolg ist einfach mit nichts zu vergleichen! Es ist schwer diese Woche in Worte zu fassen, aber man kommt von dieser Woche super motiviert zurück und irgendwie hat man das Gefühl, dass diese Woche ein Schlüsselerlebnis war. Klingt kitschig, war aber für mich so. Die Art und Weise des „Lernens“ in Kombination mit den Spielen und Aufgaben ist einfach einzigartig. Es macht echt Spaß Teil der Gruppe zu sein und Gerhard sein Fachwissen, seine Vortragsart und seine Methoden lassen einen vergessen, wie „trocken“ die Materie eines Versicherungsmaklers oftmals sein kann.

Ich kann nur jedem empfehlen an der Studienreise teilzunehmen und ich SELBst werde nicht das letzte Mal teilgenommen haben.

Danke auch an den tollen Service von Ulli und Conny, die einen die ganze Woche begleiten und betreuen.

Klaus ZEINER:

Die Studienreise war, auch in Anbetracht des „Stresslevels“, der die ganze Woche über von euch aufrechterhalten wurde, eine für mich perfekte Lehreinheit. In angenehmer Atmosphäre wurde uns das VersVG mit seinen wichtigsten Paragraphen in den Kopf gebracht und durch die vielen Querverweise konnte ich sehr viel für mich und für die Praxis mitnehmen. Interessant wie gestärkt man sich fühlt, wenn man den ein oder anderen Paragraphen einfach aus dem ff weiß. Das Essen war auch der Hammer, ich kann nur sagen, falls es eine Fortsetzung gibt bin ich gerne wieder dabei. Nochmals ein ganz großes Dankeschön an euch alle für die tolle, intensive und sehr lehrreiche Woche.

7.–14. September 2019, Abano Terme / Italien

Studienreise 2019

Bei der diesjährigen Studienreise - „Zirkeltraining“ haben sich 11 Teilnehmer der Herausforderung gestellt. 1 Woche lang wurde alles rund um das VersVG, ABGB und Schadenersatzrecht gelernt und mit vielen Spielen, Sport und Spaß gefestigt. Natürlich waren wieder alle die dabei waren Gewinner aber die 3 besten durften eine Trophäe mit nach Hause nehmen:

- 1. Platz: **Christoph NEUBAUER** aus Wien
- 2. Platz: **Klaus ZEINER** aus Vorarlberg
- 3. Platz: **Ing. Michael SELB** aus Vorarlberg





Die häufigsten Drohnen-Irrtümer

... die ganz schön teuer werden können



Verständlich! Je mehr Kameradrohnen unsere Lüfte bevölkern, desto mehr wird der Ruf nach Schutz unserer Privatsphäre laut. Denn die Sensibilität in Sachen Datenschutz generell nimmt massiv zu und mit ihr auch das berechtigte Bedürfnis nach Wahrung der individuellen Persönlichkeitsrechte. Dass nun die "Fliegenden Augen", wie manche Drohnen auch gerne bezeichnet werden, diesem Grundrecht leicht in die Quere kommen, liegt auf der Hand. Doch dass viele Drohnen Piloten dieses sensible Thema leider noch links liegen lassen, mag auch mit der einen oder anderen Fehleinschätzung zu tun haben. Dazu passend wollen wir hier unsere Serie über gängige Drohnen Irrtümer fortsetzen.

Ich filme keine Personen – wo kein Kläger ...

Man stelle sich folgende Situation vor: August – sonnig heißer Sommertag – Badeseen. Neben zahlreichen Badegästen nutzt auch eine Blaulicht-Organisation (!) das schöne Wetter. Ein Imagefilm soll es werden. Ein Werbespot für die Wasserrettung, die direkt neben der Liegewiese eine Übung abhält. Nicht fehlen darf hier natürlich der Drohnen Pilot, der das ganze Treiben aus der Vogelperspektive filmisch dokumentiert. So weit so gut! Doch unverhofft kommt oft – und so dauert es keine zehn Minuten, bis schon der erste Badegast den "Vorfall" beim Bademeister meldet. Man möchte notfalls **auch Anzeige erstatten** ist da zu hören. Denn wer will schon gefilmt werden, noch dazu im Bikini?

Glück im Unglück: Dem diplomatischen Talent des Bademeisters war es schließlich zu verdanken, dass die Dame noch einmal beschwichtigt werden konnte. Die Drohne jedenfalls, die verschwand rasch wieder im Kofferraum – und das war auch

gut so!

Dieses Fallbeispiel ist vielleicht gerade nochmal glimpflich ausgegangen, aber deshalb keineswegs fiktiv. Denn der Vorfall hat sich in dieser Form genau so zugetragen. Denn Drohnen (auch „Fly-Cams“ genannt) bedrohen nun mal die Privatsphäre anderer, das ist eine Realität. Eine Realität die zudem auch immer alltäglicher wird. Und immer alltäglicher werden damit auch die Beschwerden betreffend die Verletzung von Persönlichkeitsrechten! **Fazit: Wer mit einer Kameradrohne aufsteigt läuft immer Gefahr, nicht informierte Personen in deren Privatsphäre zu stören.** Und das wohl-gemerkt nicht nur am Badeseen.

Na und, wer wird denn gleich klagen?

Hierzu lohnt sich eine kurze Definition. Denn Persönlichkeitsrechte dienen nun mal dem **„Schutz der menschlichen Person“**. Und dieser Schutz wurde im Allgemeinen Bürgerlichen Gesetzbuch (ABGB) schon im Jahr 1811 verankert:

„JEDER MENSCH HAT ANGEBORENE, SCHON DURCH DIE VERNUNFT EINLEUCHTENDE RECHTE“.

Man spricht dabei also wörtlich von sogenannten „angeborenen Rechten“. Und diese umfassen etwa die körperliche Unversehrtheit, Ehre, Freiheit und eben auch den Schutz des Namens und der Privatsphäre. Wenn also per Gesetz jede Person Anspruch auf die Wahrung ihrer Persönlichkeitsrechte hat, so bedeutet das im Umkehrschluss Folgendes: **Spätestens, wenn uninformierte Personen auf Drohnenbildern erkennbar werden, besteht die Möglichkeit juridischer Konsequenzen.** Und wo

es Möglichkeiten gibt, dort tummeln sich gerne auch die Advokaten. Und deren Gage ist oft bereits schon im Vorfeld bezahlt, dem Rechtsschutz sei Dank! Die Hemmschwelle, dann wirklich auch rechtlich aktiv zu werden ist bei Konsumenten dementsprechend gering. Schließlich zahlt man ja schon seit Jahren ein, nicht wahr?

Ich bin mit meiner Drohne eh schon Haftpflicht versichert

Hierzu ist festzuhalten, dass Drohnen per Gesetz als unbemannte Luftfahrzeuge (uLFZ) gelten und deshalb einer speziellen Luftfahrt-Haftpflichtversicherung bedürfen. Hinzu kommt nun aber, **dass in herkömmlichen Luftfahrt-Haftpflichtversicherungen die Verletzung der Privatsphäre standardmäßig ausgeschlossen ist!** Der diesbezügliche Passus lautet zumeist so oder ähnlich: „Ausgeschlossen vom Versicherungsschutz bleiben Ansprüche wegen Persönlichkeits- oder Namensrechtsverletzungen ...“ Dazu passend sei noch erwähnt, dass übliche Luftfahrtversicherungen sogenannte „reine Vermögensschäden“ ohnehin ausschließen. Auch wenn man sich also gut versichert fühlt: eine Störung der Privatsphäre anderer kann teuer werden – Versehen hin oder her!

Problem & Lösung:

Seit April 2019 können gewerbliche Drohnen Piloten diese Deckungslücke entsprechend abdecken. Denn bei AIR&MORE ist der Baustein für Persönlichkeits- und Namensrechtsverletzungen nun explizit versicherbar und ab einer Versicherungssumme von € 3 Millionen ohne Mehrkosten inkludiert! Die Versicherungsleistung reicht bis zu € 7.500 pro Kalenderjahr. Ein Sicherheitspolster also, der hier nicht wie ein Freibrief, sehr wohl aber wie eine Art Airbag bei versehentlichen Übertretungen funktionieren soll.

Besuchen Sie uns auf



„Willst du schnell gehen - geh alleine
Willst du weit gehen - geh gemeinsam“

 **creditnet.at**[®]
Das Broker-Kreditportal

Ihr **ZUSATZEINKOMMEN** mit der besten
Wohnbaufinanzierung für Ihre Kunden -
clever, sicher und einfach.

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

Jetzt informieren: Tel.: 01 / 878 15
Mail: brokerservice@creditnet.at
Web: brokerservice.creditnet.at



Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten!



Versicherungsvertragsrecht Band 1 – Kath/Kronsteiner/Kunisch/Reisinger/Wieser – Verlag Linde – ISBN: 978-3-7073-3190-5

Haushalt, Haftpflicht, Rechtsschutz, Krankheit, Voll- oder Teilkasko? Die Fülle an Lebensumständen, die man versichern kann, ist riesig - die Fülle an Hintergrundwissen, das man braucht, um den Über- und vor allem Einblick zu haben, auch! Seit Oktober 2018 sind mit der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) nun auch neue Regelungen und Standards Teil der Frage- und Problemstellungen, die die Versicherungsbranche beschäftigen. Das Handbuch ermöglicht durch seine systematische Darstellung Problemlösungen versicherungsrechtlicher Fragen und deckt in Band 1 das gesamte Spektrum des allgemeinen Versicherungs- und Schadensversicherungsrechts ab.

Inhalte:

- Allgemeine Versicherungsbedingungen
- Vertragsabschluss, Rücktrittsrechte, Pflichten des VN und des Versicherers
- Fernabsatz (E-Commerce)
- Sachversicherung
- Haftpflichtversicherung
- Rechtsschutzversicherung
- VersVertrRÄG 2018, VersVermNov 2018
- DeIVO (EU) 2358/2017 (Aufsichts- und Lenkungsanforderungen) und DeIVO (EU) 2359/2017 (Vertrieb von Versicherungsanlagensprodukten)
- Entwurf der Standesregeln für die Versicherungsvermittlung

Hinweise aus der Praxis, Fallbeispiele und aktuelle Rechtsprechung machen das Handbuch nicht nur für Rechtsanwälte, Richter und Versicherungsreferenten, sondern auch für Sachverständige, Konsumentenvertreter, Versicherungsvermittler oder Großkunden zu einem unentbehrlichen Helfer. Von Versicherungsexperten auf die Praxis zugeschnitten!



Geschäftsfeld Ruhestandsplanung – Kuckertz/Perschke/Rottenbacher/Ziska – Verlag Haufe-Lexware – ISBN: 978-3-648-07459-6

Das Buch unterstützt Finanzvermittler bei der richtigen Beratung der Zielgruppe 50plus. Es zeigt, welche Wünsche und Ängste die Zielgruppe bewegen und wie auf diese richtig eingegangen werden kann. So gelingt es, sich in einem wachsenden Markt als Ruhestandsspezialist zu etablieren. Die Autoren sind erfahrene Finanzberater und stellen die verschiedenen Beratungskonzepte vor: Vermögensaufbau und Grundabsicherung, Ruhestandsplanung, Vermögensübertragung und den Umgang mit Immobilien. Zahlreiche Beratungs- und Berechnungsbeispiele erläutern, wie Sie den Erwartungen und Bedürfnissen der Zielgruppe gerecht werden.

Inhalte:

- Ruhestandsplanung: attraktives Geschäftsfeld und Win-Win-Situation für Kunden und Berater
- Verhaltenspsychologische Barrieren der Kunden: Ängste abbauen
- Der Beratungsprozess in der Ruhestandsphase und Abgrenzung der Ruhestandsplanung von der Altersvorsorge
- Vorsorge- und Betreuungsvollmacht, Patientenverfügung, Unterhaltspflichten, Erb- und Schenkungssteuerrecht
- Versicherungs-, Kapitalanlage- und Immobilienlösungen für den Ruhestand

Megatrend Gesundheit

Die private Krankenversicherung ist ein Zukunftsmarkt und erfreut sich zunehmender Beliebtheit. 3,3 Mio. Österreicher sind mittlerweile zusatzversichert – ein Trend, der seit einigen Jahren unvermindert anhält.

Die Gesundheitsvorsorge tritt immer mehr in den Mittelpunkt, man setzt sich bewusster mit dem Thema auseinander. Während die Anzahl der Kassenärzte abnimmt, steigt die der Wahlarztpraxen deutlich an. Die Kosten für Wahlarztleistungen sind in den letzten Jahren um 48 Prozent gestiegen. Der Partnervertrieb der Wiener Städtischen trägt den Kundenwünschen in diesem Segment laufend Rechnung und setzt mit zahlreichen Initiativen und Produktentwicklungen Maßstäbe.

Ganz wichtig: freie Wahl

Partnervertriebschef Gerhard Heine: „Die Menschen wünschen sich zunehmend Service, Komfort und – ganz wichtig: die Möglichkeit frei zu wählen – den Arzt, die Einrichtung, die Behandlungsmethode, den Termin. Diese ‚unmet needs‘, d.h. Bedürfnisse, die neu aufkommen oder noch nicht erfüllt werden, spüren wir auf und bieten den Menschen entsprechende Leistungen an.“

Flexibilität und breites Portfolio

Im Service-Bereich sind das beispielsweise digitale Lösungen – von der digitalen Zweitmeinung über das elektronische Einreichen von Arztrechnungen bis hin zur digitalen Kommunikation oder der neuen Gesundheits-App. Auch im Produktbereich setzt die Wiener Städtische auf Flexibilität und entwickelt ihre Angebote weiter: Zum Beispiel bietet sie mittlerweile alles in einem



Ludwig Schedl

Partnervertriebschef Gerhard HEINE

Produkt – Sonderklasse mit Privatarzt-Versicherung, Leistungen für Heilbehelfe, Medikamente, Physio- und Psychotherapie sowie regelmäßige Gesundheits-Checks und Wellnessaufenthalte.

Vier digitale Services, die das Leben leichter machen

Online-Gesundheitservice: Nicht jedes medizinische Problem erfordert einen Arztbesuch. Sonderklasse-Kunden der Wiener Städtischen bekommen eine individuelle Beratung zu Erkrankungen, Medikamenten oder Befunden sowie Spezialisten-Empfehlungen.

wienerstaedtische.at/gesundheitservice

Rechnungen per App einreichen: Rechnungen vom Hausarzt, Kinderarzt, Facharzt oder solche für Medikamente können über die neue Gesundheits-App der Wiener Städtischen mit wenigen Klicks übermittelt werden. Einfach Behandlung auswählen, Rechnung fotografieren oder eine PDF-Datei auswählen, Angaben zur Sozialversicherung bzw. zum Selbstbehalt machen und absenden. Die Gesundheits-App erledigt den Rest.

wienerstaedtische.at/gesundheits-app

Digitale Zweitmeinung: Kunden mit einer Sonderklasse-Versicherung können vor einer Operation kostenlos eine Zweitmeinung von führenden und hochqualifizierten Spezialisten einholen: ohne Terminvereinbarungen und lange Wartezeiten und auch die räumliche Distanz zum Arzt spielt keine Rolle.

wienerstaedtische.at/zweitmeinung

Online-Prämienrechner: Der Online-Versicherungsrechner liefert schnelle Antworten, wenn man wissen will, wie viel eine private Krankenversicherung für sich und die Familie kostet. Wer sich nicht sicher ist, welche Gesundheitsvorsorge am besten passt, kann online eine Bedarfsanalyse durchführen – Unterstützung dabei bietet der ServiceBot, ein Berater via Videoberatung oder Live Chat.

wienerstaedtische.at/versicherungsrechner

FOLLOW ME! 

Notfahrplan



Wolfgang WILLIM
Geschäftsführer Sewico
Consulting GmbH



„Das Schicksal schlägt zu. Erfolgreicher Unternehmer schwer erkrankt.“

„Auf einmal war die Krankheit da. Durch eine unerwartete Krankheit wird ein Jungunternehmer aus dem Erwerbsleben gerissen!“

„Schockdiagnose Parkinson: Fünf prominente Patienten“

„Über vier Jahre ist es bereits her, dass Michael Schumacher auf einer Skipiste verunglückte.“

„Verkehrsunfall – 3 Menschen versterben auf der Autobahn.“



Deren Geschichten gibt es leider viele, jedoch sind wir zumeist der Ansicht, dass es uns nicht treffen wird.

Plötzlich ist das Leben nicht mehr so wie es war. Das Schicksal hat zugeschlagen. Der Grund - eine schwere Krankheit, ein Unfall oder gar der plötzliche Verlust eines nahestehenden Menschen. Wenn Unternehmer aus dem Leben gerissen werden, ergeben sich zumeist Lücken, welche ohne entsprechende Vorbereitung bis zum Verlust des Unternehmens führen, oder zumindest eine spürbare Reduktion des Wertes ergeben. Das eigene Lebenswerk ist bedroht.

was in einer Extremsituation zu tun ist?

Wir wollen Sie dabei unterstützen, genau für solche Fälle vorbereitet zu sein und in höchst emotionalen Situationen einen Plan für sich, aber auch für Angehörige zu haben, um den Schicksalsschlag so gut wie möglich zu meistern.

Was ist zu tun!

Der NOTFAHRPLAN bietet Ihnen die Möglichkeit, vorweg die wesentlichen Themen zu überlegen und für den Notfall einen geeigneten Fahrplan zu entwickeln.

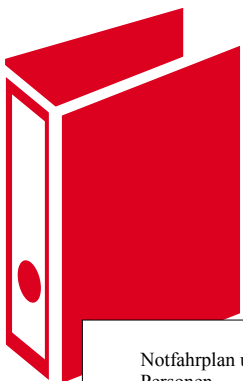
Aus dem Inhalt des Ordners:

In unterschiedlichen Kapiteln bietet der Ordner Informationen und Checklisten zu wichtigen Themenbereichen.

Beginnend mit der Darstellung wichtiger Konsequenzen je nach bestehender Rechtsform werden weitere Punkte, wie

- Wer ist zu informieren?
- Wie lauten die Passwörter und Zugangsdaten zu wichtigen Programmen,
- Wo befinden sich die wichtigsten Informationen und Daten,
- Wer soll zumindest interimistisch das Unternehmen weiterführen,
- gibt es entsprechende Überlegungen oder auch schon Konzepte und potenzielle Nachfolger,

...und vieles mehr angesprochen.



Notfahrplan und im Notfall zu informierenden Personen	1
Geschäftspartner	2
Bankverbindungen, Vollmachten, Passwörter und Zugangsdaten	3
Gesellschaftsdokumente, Miet-, Leasing- und Kreditverträge, diverse Verträge	4
Bestands- und Unternehmensbewertung, Unternehmensnachfolge	5
Testament, Erbvertrag, Haftpflicht und Vermögensschadensversicherung	6
Vorsorgevollmacht und Betreuungsverfügung	7
besondere Hinweise für Angehörige und Geschäftspartner	8
Fachartikel	9
diverse eigene Dokumente	10

Themen, die Sie als Versicherungsmakler tagtäglich in der Begleitung Ihrer Kunden beschäftigen – die Absicherung von Familien und Unternehmen.

Wie sehr haben Sie für Ihre eigene Person, Ihr Unternehmen und Ihre Familie vorgesorgt? Haben Sie für solche Situationen einen entsprechenden Notfahrplan? Wissen die Menschen in Ihrem engsten Umfeld,



Ordner im ÖVM Shop

Der Ordner steht Ihnen im ÖVM Shop zum Kauf zur Verfügung. Die Kosten dafür betragen:
 ÖVM Mitglied € 60,00 inkl. MWSt.
 Keine ÖVM Mitgliedschaft
 € 120,00 inkl. MWSt.

Sie erhalten den Ordner in Papierform, als auch elektronisch in Form eines Sticks.

Webinarangebot Notfahrplan

Beginnend ab 9. Jänner 2020 wird in Webinaren die wesentliche Handhabung des Ordners zur Gestaltung des eigenen Notfahrplans erläutert.

Das genaue Programm:

9.1.2020

Notfahrplan 1 – Die Rechtsformen von Unternehmen und die Herausforderungen im Notfall

17.1.2020

Notfahrplan 2 – die wichtigsten Schritte und Maßnahmen für Personengesellschaften und Einzelunternehmen

21.1.2020

Notfahrplan 3 – die wichtigsten Schritte und Maßnahmen für Kapitalgesellschaften

28.1.2020

Notfahrplan 4 – Nachfolge und/oder Kooperation

ANMELDUNG unter www.oevm.at/akademie oder unter office@oevm.at

FJG

2006 - 2019

13 YEARS
EXCELLENCE
IN LAW



MMRMag. Dr. Franz Josef Giesinger

• RECHTSANWÄLTE FÜR VERSICHERUNGSRECHT

Damit Sie und Ihre Kunden Recht bekommen

WWW.FJG-MAKLERINFO.AT

RECHTSANWÄLTE/INNEN:

MMRMag. Dr. Franz Josef Giesinger GF

Mag. Christian Schlechl

Dr. Ralf Pohler

Mag. Tanja Moosbrugger, LL.M.

Mag. Zehra Yilmaz - Arslan

Dr.-A.-Heinzle-Straße 34

6840 Götztis

AUSTRIA

T +43 5523 906 66 F +43 5523 906 66-66

office@fjg.at www.fjg.at

Mitglied der Vorarlberger RAK

MMRMag. Dr. Franz Josef Giesinger

Rechtsanwalt GmbH



Mag. Alexander GIMBORN
ÖVM Vizepräsident

Führerscheinklausel als Ablehnungsgrund –

ein Versicherer auf rechtlichen Abwegen?

Das ABGB fasst im 29. Hauptstück – §§ 1267 bis 1292 – die gewagten Geschäfte zur Gruppe der Glücksverträge zusammen.

Es ist uns allen bekannt, dass der Versicherungsvertrag nach dem § 1288 ABGB ein klassischer Glücksspielvertrag ist: „*Wenn jemand die Gefahr des Schadens, welcher einen Andern ohne dessen Verschulden treffen könnte, auf sich nimmt, und ihm gegen einen gewissen Preis den bedungenen Ersatz zu leisten verspricht; so entsteht der Versicherungsvertrag. Der Versicherer haftet dabei für den zufälligen Schaden und der Versicherte für den versprochenen Preis.*“

Dass mit einem Glücksspielvertrag auch ein gewisses aleatorisches Element einhergeht, ist unbestritten oder anders ausgedrückt: Ein Vertrag, wonach die Haftung eines noch ungewissen Vorteils versprochen und angenommen wird, ist ein Glücksspielvertrag.

Spannend wird es, wenn aus einem derart umschriebenen Vertrag – konkret aus einer privaten Unfallversicherung – aus unserer Sicht zu Unrecht nicht geleistet wird, und so das Glücksspiel eine ganz andere, neue und für den Verunfallten äußerst nachteilige Definition erhält.

Zum Sachverhalt: Die Bezugsberechtigte war die Ehegattin eines im Juli 2018 verstorbenen Mannes. Der Verstorbene, ein österreichischer Staatsbürger, stammte ursprünglich aus dem Iran. Im Zusammenhang mit der Abwicklung der Verlassenschaft seines verstorbenen Vaters hielt er sich im Sommer 2018 im Iran auf, wo er als Fahrer eines Leichtkraftrads von einem Autolenker übersehen und erfasst wurde. Der Versicherte verstarb an den Folgen dieses Unfalls. Der Unfalllenker beging Fahrerflucht und konnte nach derzeitigem Informationsstand nicht ausgeforscht werden.

Der Verstorbene hatte bei einem österreichischen Versicherungsunternehmen eine private Unfallversicherung inklusive Unfalltoddeckung abgeschlossen. Durch den Unfalltod des Versicherungsnehmers ist das versicherte Risiko eingetreten.

Der Versicherungsvertrag umfasste Arbeits- und Freizeitunfälle und hatte weltweiten Geltungsbereich. Die Polizza sah unter anderem bei Dauerinvalidität eine Unfallrente und **bei Unfalltod**, eine Gesamtversicherungssumme in sechsstelliger Höhe vor.

Trotz mehrmaliger Aufforderung hat der Unfallversicherer vorerst selbst und in weiterer Folge sein Rechtsvertreter die fällige Zahlung mit dem Hinweis verweigert, der Verstorbene hätte über keine gültige Berechtigung zum Lenken des von ihm verwendeten Motorrads verfügt. Auch nachdem der iranische Führerschein des Verstorbenen dem Versicherer in beglaubigter Form zur Verfügung gestellt worden war, hielt die Assekuranz ihre **Leistungsverweigerung** unter Berufung auf den § 14 der Versicherungsbedingungen und der fehlenden Eintragung der Berechtigung zum Lenken von Leichtkrafträdern in den österreichischen Führerschein weiter aufrecht: „[...] *um dem Eintritt des Versicherungsfalls oder einer Erhöhung des Umfangs der Versicherungsleistung vorzubeugen, wäre folgende Obliegenheit einzuhalten: Die versicherte Person besitzt als Lenker eines KFZ die jeweilige kraftfahrrechtliche Berechtigung **nach österreichischem Recht**, die zum Lenken eines KFZ vorgeschrieben ist [...]*“

Das Beharren des Unfallversicherers auf Leistungsfreiheit ist völlig unverständlich, da eine fehlende Lenkerberechtigung – wie der OGH schon mehrmals ausführte – aus der Sicht des

Versicherungsnehmers im ungünstigsten Falle eine Obliegenheitsverletzung darstellt. Eine solche Pflichtverletzung kann seitens des Versicherers im Sinne des §



6 VersVG insbesondere dann zu einer Leistungsfreiheit führen, wenn die Verletzung einen Einfluss auf den Eintritt des Versicherungsfalles oder den Umfang der obliegenden Leistung gehabt hätte. Und genau eine derartige Kausalität fehlt im gegenständlichen Fall. Der Unfall geschah, da der Lenker eines PKWs die versicherte Person am Straßenrand übersah. Daran hätte das Vorhandensein eines Führerscheins, welchen Landes und welcher Klasse auch immer, nichts geändert.

Es soll nicht unerwähnt bleiben, dass für den Verunfallten bei einem österreichischen Mitbewerber ebenfalls eine private Unfallversicherung bestand, welche nach umfangreicher Prüfung des Sachverhaltes anstandslos die versicherte Todesfallsumme leistete.

Die Gattin des Verunfallten wandte sich in ihrer Verzweiflung auf Anraten ihres Versicherungsmaklers vertrauensvoll auch an den ÖVM. Wir intervenierten mit dem Ziel, einen langwierigen und kostspieligen Rechtsstreit zu verhindern, noch vor

der ersten Tagsatzung beim Unfallversicherer und erhielten kurz und knapp folgende Stellungnahme: „Aufgrund des laufenden Verfahrens vor dem LG Salzburg bitten wir um Verständnis, dass wir zum gegenwärtigen Zeitpunkt keine Stellungnahme abgeben.“

Von weiteren rechtlichen Begründungen möchten wir zum jetzigen Zeitpunkt Abstand nehmen, da eine juristische Suggestion der Gerichtsbarkeit vielleicht als unverschämt interpretiert werden könnte. Schade, dass wir den Unfallversicherer nicht vorprozessual zur Auszahlung der Versicherungssumme bewegen konnten. Die Lehre und speziell die bisherigen Entscheidungen des OGH lassen aus unserer Sicht keinen Zweifel darüber aufkommen, wie das gegenständliche Verfahren ausgehen wird. Aber wie heißt es so schön: „Vor Gericht und auf hoher See ist man in Gottes Hand!“ Wir werden in den folgenden Ausgaben des Makler Intern ausführlich über die Entwicklung dieses Falles berichten.

CHECKLEASING

optimieren. profitieren.

Wir vergleichen und optimieren KFZ-LEASING & MOBILIEN-LEASING

für Firmenkunden und Privatkunden



jetzt ▶ unverbindlich ▶ vergleichen

Nähere Informationen zum **Maklerservice von checkleasing** finden Sie unter
www.checkleasing.at



Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM

Deckungsfiktion in der obligatorischen Haftpflichtversicherung – § 158c VersVG

§ 158c VersVG

- (1) Ist der Versicherer von der Verpflichtung zur Leistung dem Versicherungsnehmer gegenüber ganz oder teilweise frei, so bleibt gleichwohl seine Verpflichtung in Ansehung des Dritten bestehen.
- (2) Ein Umstand, der das Nichtbestehen oder die Beendigung des Versicherungsverhältnisses zur Folge hat, wirkt in Ansehung des Dritten erst mit dem Ablauf eines Monats, nachdem der Versicherer diesen Umstand der hierfür zuständigen Stelle angezeigt hat. Das gleiche gilt, wenn das Versicherungsverhältnis durch Zeitablauf endet. Der Lauf der Frist beginnt nicht vor der Beendigung des Versicherungsverhältnisses.
- (3) Der Versicherer haftet nur im Rahmen der amtlich festgesetzten Mindestversicherungssummen und der von ihm übernommenen Gefahr.
- (4) Der Versicherer haftet nicht, insoweit ein anderer Haftpflichtversicherer dem Versicherungsnehmer haftet.
- (5) Ein Recht des Dritten, den Versicherer unmittelbar in Anspruch zu nehmen, wird durch diese Vorschriften nicht begründet.

Geschädigtenschutz – Fortführung der §§ 156f

Aufgabe von § 158c ist es, den durch §§ 156f für die freiwillige Haftpflichtversicherung begonnenen Geschädigtenschutz zu verfestigen. Der Gesetzgeber sieht nämlich in § 156 VersVG ein Verfügungsverbot über die Entschädigungsforderung und in § 157 ein Absonderungsrecht des Geschädigten im Insolvenzfall vor. Durch diese Bestimmungen wird sichergestellt, dass der Versicherer seine vertragliche Deckungspflicht nur durch Zahlung an den Geschädigten erfüllen kann. Beide Schutzmechanismen erfordern jedoch nach allgemeinen schuldrechtlichen Regeln als Anknüpfungsmoment den aufrechten Deckungsanspruch des Versicherungsnehmers.

Der § 158c durchbricht diese Abhängigkeit der Position des Dritten von einer intakten vertraglichen Leistungspflicht des Versicherers. Dies, indem er in gewissen Fällen zu Gunsten des Dritten fingiert, dass die Leistungspflicht des Versicherers trotz gestörter vertraglicher Grundlage besteht (Deckungsfiktion).

Die Deckungsfiktion ermöglicht es dem Geschädigten, vom Versicherer Befriedigung seines gegenüber dem Versicherungsnehmer bestehenden Schadenersatzanspruches zu erlangen, obwohl diesem kein Deckungsanspruch gegen den Versicherer zusteht.

Ratio des § 158c

Gesetzliche Pflichten zum Abschluss einer Haftpflichtversicherung verfolgen durchwegs den

Schutz des Geschädigten. Dieses Ziel liefe ins Leere, bliebe es bei der allgemeinen Regel, dass eine fehlende Leistungspflicht des Versicherers auf den Geschädigten durchschlüge. Denn der Geschädigte kann in der Regel die Gründe für den Entfall bzw. das Nichtbestehen der vertraglichen Deckung nicht beeinflussen.

Durch § 158c soll dieses Schutzdefizit möglichst weitgehend entschärft werden. Das gesetzlich eingesetzte Mittel ist die gesetzliche Anordnung aufrechter Deckung im Verhältnis zum Geschädigten. Dadurch soll dieser so gestellt werden, als ob eine intakte Haftpflichtversicherung bestünde. Im Innenverhältnis zum Versicherungsnehmer bleibt dagegen die fehlende Deckung unangetastet, sodass der Versicherer für die an den Geschädigten erbrachte Leistung am Versicherungsnehmer Regress nehmen kann.

Direktklage

Die Deckungsfiktion begründet keinen unmittelbaren Anspruch des Geschädigten gegen den Haftpflichtversicherer. Ebenso wie bei einem „gesunden“ Pflichtvertrag stehen dem Geschädigten daher nur jene Wege zur Erlangung der Entschädigungsleistung offen, die bereits bei der freiwilligen Haftpflichtversicherung bestehen: Der Geschädigte muss den nunmehr fingierten Entschädigungsanspruch mittels Drittschuldnerklage geltend machen, nachdem er diesen aufgrund des vollstreckbaren Urteils im Haftpflichtprozess gegen den Versicherungsnehmer pfänden und überweisen hat lassen.

Die Deckungsfiktion ist durch § 158c VersVG geschaffen worden, damit sie auf die beschriebene Weise vom Geschädigten eingezogen werden kann. Denn erst durch dieses Vorgehen erhält die

Fiktion einen zu ihrer Durchsetzung Berechtigten, da letztendlich nur der Geschädigte den Anspruch geltend machen kann.

Rechtsprechung des OGH zum § 158c VersVG

Der OGH musste sich in einer seiner letzten Entscheidungen (70b 228/18g) mit dem Thema Deckungsfiktion intensiv auseinandersetzen. Ein Vermögensberater verlangte, nachdem ihm die Deckung durch seinen Haftpflichtversicherer aufgrund einer Obliegenheitsverletzung verwehrt wurde, auf Basis des § 158c eine Direktzahlung der Versicherung an den Geschädigten. Der oberste Gerichtshof urteilte, dass der Versicherungsnehmer vom Haftpflichtversicherer nicht die Zahlung an den geschädigten Dritten verlangen kann:

„Es entspricht einhelliger – und nach Ansicht des Fachsenats zutreffender – Ansicht in der Lehre, dass der Versicherungsnehmer bei Leistungsfreiheit keine Leistung an den Geschädigten fordern und auch nicht die Feststellung der Leistungspflicht im Verhältnis zum Geschädigten begehren kann. Vielmehr ist es Aufgabe des Geschädigten, diesen Anspruch durch Pfändung und Überweisung oder im Wege einer allenfalls vorgesehenen Direktklage gegen den Versicherer geltend zu machen [...]. Da § 158c VersVG gerade voraussetzt, dass den Versicherer dem Versicherungsnehmer gegenüber keine Leistungspflicht trifft, ist dieser selbst auch nicht aktivlegitimiert, aufgrund des nur zugunsten des Geschädigten fingierten Befreiungsanspruchs eine Leistung des Versicherers an den Geschädigten zu fordern [...].“

Quellen:

Fenyves/Schauer; Versicherungsvertragsrecht; Verlag Österreich
 Grubmann; Versicherungsvertragsrecht; Verlag Manz
www.ris.bka.gv.at
www.ogh.gv.at



Frohe Weihnachten und ein erfolgreiches Jahr 2020

wünscht der





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

Leasing

§ 138 Abs. 3 GewO

Versicherungsvermittler sind auch zur Vermittlung von Bausparverträgen und von Leasingverträgen über bewegliche Sachen berechtigt.

Leasing als Chance für den Versicherungsmakler

Die Maklerschaft steht einerseits aufgrund der geänderten rechtlichen Rahmenbedingungen ertragsseitig stark unter Druck. Andererseits weiß man aufgrund der gesetzlich vorgeschriebenen Kundenanalyse bestens über das Geldleben seiner Klienten Bescheid. Darüber hinaus besteht thematisch eine enge Verbindung zwischen der Versicherungs- und der Leasingvermittlung. Was liegt da nun näher, als dieses Wissen gewinnbringend zu nutzen und die eigene Dienstleistungspalette, um den Baustein der Leasingvermittlung zu erweitern?

Abhängig von den vorhandenen zeitlichen, personellen und fachlichen Ressourcen könnte diese Cross-Selling-Strategie auf zweierlei Arten umgesetzt werden:

- 1) selbständiger Marktauftritt
- 2) Abschluss eines Kooperationsvertrages mit einer Leasingvergleichsplattform

Begriff des Leasings

Ganz allgemein betrachtet, stellt Leasing ein Mittelglied zwischen Bestands- und Kaufvertrag dar. Der Leasingnehmer erhält vom Leasinggeber ein Leasingobjekt gegen Entgelt für eine zeitlich begrenzte Nutzungsdauer. Der Leasingnehmer kann den Gegenstand nutzen, wird aber nicht, oder zumindest nicht sofort, Eigentümer. Eigentümer bleibt bis auf weiteres der Leasinggeber.

Gegenstand des Leasingvertrages

Je nachdem, ob eine **bewegliche oder unbewegliche Sache** Gegenstand von Leasing ist, spricht man von Mobilien- oder Immobilienleasing.

Gegenstände eines Leasingvertrages sind **Mobilien** (Maschinen, Geräte, Kraftfahrzeuge etc.) oder

Immobilien (Baulichkeiten auf Eigen- oder Fremdgrund).

Das **Immobilienleasing** hat die entgeltliche Nutzung von bebauten Liegenschaften zum Ziel. Es geht über die Miete vorhandener Objekte hinaus und umfasst die Beschaffung der Liegenschaft, die Errichtung von Bauten nach den Wünschen des Leasingnehmers, die Finanzierung, die Nutzung der bebauten Liegenschaft und die Verwertung nach Ablauf der Vertragsdauer.

Leasingfähigkeit

Wesentlich für die Leasingfähigkeit eines Gegenstandes ist, dass der Leasinggeber eine alternative Verwendungs- oder Verwertungsmöglichkeit hat und Eigentum erworben werden kann. Daher können in der Regel Straßen, Brücken oder auch Anfertigungen, die ausschließlich dem speziellen Bedarf eines Kunden dienen mangels wirtschaftlich sinnvoller Verwertbarkeit für einen Dritten, nicht geleast werden.

Leasinggegenstände sind darüber hinaus dann leasingfähig, wenn die „Umsatzsteuerekette“ nicht unterbrochen wurde. Der Vorbesitzer des Fahrzeuges muss ein vorsteuerabzugsberechtigtes Unternehmen sein.

Leasingmodelle

Leasingverträge lassen sich grob in drei große Gruppen einteilen:

- Finanzierungsleasing (Voll- und Teilamortisation)
- Operatingleasing
- Sale-and-lease-back-Verträge

Beim **Finanzierungsleasing** werden alle wesentlichen, mit dem zivilrechtlichen Eigentum am Ver-

mögensgegenstand verbundenen Objektrisiken und Ertragschancen auf den Leasingnehmer übertragen. Ein Übergang des zivilrechtlichen Eigentums am Ende der Laufzeit kann ebenfalls vereinbart werden. Grundsätzlich unterscheidet man **Vollamortisationsverträge**, bei denen sich beinahe die gesamten Investitionskosten des Leasinggebers während der Laufzeit amortisieren, von **Teilamortisationsverträgen**, bei denen der Leasinggeber während der vereinbarten Laufzeit die Investitionskosten nur teilweise zurückerstattet bekommt. Der verbleibende Restwert ist folglich bei Teilamortisationsverträgen deutlich höher.

Beim **Operatingleasing** trägt der Leasinggeber sowohl das Investitions- als auch das Finanzierungs- und Verwertungsrisiko. Es handelt sich somit um ein typisches Mietverhältnis.

Eine Sonderform der Leasingverträge stellen **Sale-and-lease-back-Verträge** dar. Der bisherige Eigentümer eines Objektes verkauft dieses an eine Leasinggesellschaft, die dieses Objekt dann mit oder ohne Adaptierung wieder an den Verkäufer verleast. Diese Form des Leasings dient vorwiegend der Realisierung stiller Reserven (= Differenz zwischen Buchwert und Verkehrswert).

Eigenleistung

Bei den Eigenleistungen kann zwischen einer **Anzahlung** (= Leasingentgeltvorauszahlung), einem **abnehmenden Depot** und einer **Kaution** (= fixes Depot) unterschieden werden. Gemeinsam ist allen drei Varianten, dass sie die monatliche Leasingrate reduzieren. Die **Anzahlung** wird vom Kaufpreis in Abzug gebracht. Das **abnehmende Depot** wird durch die Laufzeit dividiert und monatlich dem Leasingentgelt angerechnet. Am Ende der Laufzeit ist das variable Depot zur Gänze verbraucht. Die **Kaution** wird in der Regel verzinst und bleibt bis zum Ende der Laufzeit unverändert. Lediglich die Zinsen werden von der monatlichen Leasingrate abgezogen. Am Ende erfolgt eine Aufrechnung mit dem Restwert.

Rechte am Ende der Laufzeit

Besteht eine vertragliche **Ankaufsoption** für den Leasingnehmer, kann dieser am Ende der Leasingvertragsdauer und Erfüllung sämtlicher Verpflichtungen aus dem Vertrag das Objekt zum vereinbar-

ten Restwert kaufen. Der Leasinggeber muss das Leasingobjekt in diesem Fall verkaufen.

Wurde ein **Andienungsrecht** für den Leasinggeber vereinbart, kann dieser verlangen, dass der Leasingnehmer das Leasingobjekt zum vertraglichen Restwert ankauft. In diesem Fall muss der Leasingnehmer das Leasingobjekt kaufen.

Steuerliche Würdigung

Lange Zeit wurde Leasingverträgen aus rein steuerlichen Überlegungen der Vorzug gegenüber kreditfinanzierten Käufen gegeben. Darauf hat die Finanz reagiert und setzt nun bei der steuerlichen Betrachtung am wirtschaftlichen Eigentum an. Ist ein Leasingvertrag derart gestaltet, dass eigentlich ein **versteckter Kauf** vorliegt, so behandelt die Finanz den Leasingvertrag auch in diesem Sinne. Der Leasingnehmer wird steuerlich zum **(wirtschaftlichen) Eigentümer**¹ und muss dann das Wirtschaftsgut bei sich aktivieren. Ist ein Leasingvertrag jedoch so konzipiert, dass er einer Miete gleichkommt, dann ist der Leasinggegenstand bei der **Leasingfirma (zivilrechtlicher Eigentümer)** zu aktivieren und der Leasingnehmer kann die monatlichen Raten gänzlich als Betriebsausgaben absetzen.

Conclusio

Leasinggeschäft verspricht überdurchschnittliche Ertragschancen bei überschaubarem Arbeitseinsatz. Aus wirtschaftlichen Überlegungen sollte die Maklerschaft diese Möglichkeit zum Cross-Selling unbedingt nutzen. Der Bedarf beim Kunden muss nicht erst mühsam geweckt werden, da das Geldleben des Kunden aus der Risikoanalyse weitestgehend bekannt ist. Um zukünftig Provisionen aus der Vermittlung von Leasingverträgen generieren zu können, genügt es, das Leasingthema einfach in die standardisierte Beratung mitaufzunehmen. Auch wenn die persönlichen, zeitlichen und/oder fachlichen Ressourcen nicht ausreichen, um selbst als Leasingvermittler am Markt präsent zu sein, sollte wenigstens ein weitestgehend arbeitsfreies Zusatzeinkommen über die Tippgeberschiene lukriert werden.

¹ Zivilrechtlicher Eigentümer ist weiterhin die Leasinggesellschaft.

Quellen:

Praxishandbuch Leasing; Podosek; Linde
www.leasingverband.at
www.ris.bka.gv.at



Serie Spezialthemen in der Personenversicherung

Gleichbehandlungsgrundsatz und Gleichbehandlungsgebot

Eine Grundfrage der Betrieblichen Altersvorsorge ist, ob man alle Mitarbeiter in eine Vorsorgelösung einbinden muss oder ob bei derartigen Lösungen auch nur bestimmte Mitarbeiter oder Gruppen von Arbeitnehmern bedacht werden können. Wird eine solche Abgrenzung bejaht, ist eine Abklärung dahingehend nötig, welche Kriterien für eine solche Differenzierung verwendet werden dürfen.

Das Thema der Gruppenbildung ist in der Betrieblichen Altersvorsorge von großer Bedeutung:

- 1) Beiträge für Vorsorgelösungen werden nur dann als Betriebsausgaben anerkannt, wenn der Pensionskassenvertrag dem Betriebspensionsgesetz entspricht.
- 2) Ein Verstoß gegen das Gleichbehandlungsgebot bewirkt einen Ausgleichsanspruch jener Personen, die in ihren Rechten geschmälert wurden.

Auch wenn es dem Arbeitgeber im Sinne der Privatautonomie freisteht, ob und mit welchem Inhalt er Arbeitsverträge abschließt, so ist er durch den **arbeitsrechtlichen Gleichbehandlungsgrundsatz** im Sinne des **GIBG**¹ in seiner Vertragsfreiheit doch erheblich eingeschränkt. Der Grundsatz verbietet es nämlich dem Arbeitgeber, einzelne Arbeitnehmer **willkürlich oder ohne sachlichen Grund gegenüber der Mehrzahl** vergleichbarer Arbeitnehmer zu benachteiligen. Eine Bevorzugung einzelner Arbeitnehmer(-gruppen) ist hingegen zulässig.

Sachliche Differenzierungen sind in vielfältiger Hinsicht möglich. So kann sich die Unterscheidung an

- der Dienstdauer,
- der Art der Dienstleistung,
- einer bestimmten Position im Unternehmen und oder
- daran orientieren, ob der Arbeitnehmer aufgrund seines deutlich über der Höchstbeitragsgrundlage liegenden Einkommens im Alter eine größere Unterdeckung zu erwarten hat.

Auch die Überlegung des Arbeitgebers, nur Arbeitnehmer in Schlüsselpositionen Betriebspensionen zu gewähren, weil deren Betriebstreue aufgrund ihrer Unentbehrlichkeit für das Unternehmen gefördert werden soll, verstößt nicht gegen den allgemeinen arbeitsrechtlichen Gleichbehandlungsgrundsatz.

Der **§ 18 Abs. 2 BPG**² geht jedoch deutlich über den allgemeinen arbeitsrechtlichen Gleichbehandlungsgrundsatz hinaus, als darin explizit eine **ausgewogene, willkürliche und sachfremde Differenzierungen ausschließende Beteiligung am betrieblichen Altersvorsorgesystem** verlangt wird. Dies bedeutet aber keineswegs ein absolutes Differenzierungsverbot. Eine sachliche Differenzierung ist sowohl bei der Einbeziehung als auch bei der Ausgestaltung des Vorsorgesystems gerechtfertigt.

Sozusagen zwischen dem allgemeinen arbeitsrechtlichen Gleichbehandlungsgrundsatz und dem Gleichbehandlungsgebot steht das **Gebot der Gruppenbildung im Sinne des § 3 Abs. 1 Z 15 EStG**³. So ist es bei Einführung einer Zukunftsvorsorge völlig unproblematisch, beispielsweise allen Schlossern eine derartige Vorsorgeleistung zu Gute kommen zu lassen, den Maurern dagegen nicht. Dies liegt daran, dass das EStG nur eine Differenzierung nach betriebsbezogenen Merkmalen verlangt, während das BPG darüber hinaus eine ausgewogene Differenzierung verlangt.

¹ GIBG = Gleichbehandlungsgesetz

² BPG = Betriebspensionsgesetz

³ EStG = Einkommensteuergesetz

Quellen:

Betriebliche Altersvorsorge; Felbinger; LexisNexis

Praxisleitfaden BAV; Czepl/Fahrenberger/Gigleitner/Novotny/Weixlbaumer; Finanzverlag

ERGO auf Erfolgskurs.

In der heutigen Zeit ist vieles im Wandel und dennoch gibt es Dinge, die Beständigkeit zeigen. Die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Maklern in Österreich, zum Vorteil der ERGO Kunden, gehört dazu.

„Unser Versprechen an Sie: Persönliche Betreuung auf höchstem Niveau verbunden mit ausgezeichneter Produkt- und Servicequalität“, betont Christian Noisternig, Vorstand für Vertrieb & Marketing der ERGO Versicherung.

Dabei kommt auch die Digitalisierung nicht zu kurz. Denn die ERGO hat mit Umsetzung der automatischen Polizzierung bei den Produkten ERGO fürs Wohnen und Sicher Mobil, der Einführung der digitalen Signatur im Antragsprozess und mit den dynamischen Schadenformularen smarte und schnelle Tools geschaffen, die den Maklern vor allem Zeit sparen. Dem Kunden bietet ERGO damit ein digitales Service am Puls der Zeit. Eine klare Win-Win-Situation.

Maklerkooperationen ausbauen & Betreuung intensivieren.

„Wir haben verstanden, was Makler und Agenturen für ihren Erfolg brauchen“, so Patrick Ortner, Leiter Makler und Agenturvertrieb der ERGO Versicherung.

In diesem Jahr ist es ERGO gelungen, vier neue Kooperationen zu starten. Daher arbeitet der Makler und Agenturbereich auch kontinuierlich daran, Webservices sowie digitale Antragsprozesse aufzubauen, um mit seinen Partnern gemeinsam erfolgreich zu sein. Die ERGO Versicherung hatte sich zum Ziel gesetzt, den Vertrieb über selbstständige Vermittler noch weiter auszubauen. Neue Maklerbetreuer wurden eingesetzt und auch die Zusammenarbeit mit den Partnern intensiviert. Der Erfolg bestätigt den eingeschlagenen Weg. Besonders erfreulich: Die Steigerung von 30% im Schaden/Unfall-Segment gegenüber dem Vorjahr.

Digitalisierung und Betreuung sind Begriffe, die den ERGO Maklerbereich 2019 geprägt haben. Prozesse müssen kürzer und effizienter gestaltet werden, um ein zeitgemäßes Angebot und einen bedarfsgerechten Service, für Makler und Kunden gleichermaßen, zu bieten. Und dass ERGO sich diese Ziele nicht nur setzt, sondern auch erreicht, beweist der Ser-



Philipp Lipnarski

*Mag. Christian NOISTERNIG,
Vorstand für Vertrieb & Marketing*



*Patrick ORTNER,
Leiter Makler und Agenturvertrieb*

vice-Champion, den ERGO zum fünften Mal in Folge erhielt. „Wir leben Kunden- und Partnerservice im besten Sinne und wachsen stetig mit dieser Aufgabe. Uns kontinuierlich zu verbessern und dabei auch digitaler zu werden, treibt uns an, den Weg im Maklerbereich erfolgreich weiter zu gehen“, so Christian Noisternig, Vorstand für Vertrieb & Marketing. „Denn bei ERGO sind Kunden wie Makler gut aufgehoben und werden bestmöglich betreut und serviert.“

ERGO ist jung, innovativ & smart.

Im Herbst startete die ERGO Werbekampagne für die flexible Lebensversicherung ERGO fürs Leben, die verstärkt eine jüngere Zielgruppe zum Thema Vorsorge ansprechen sollte: #IchWerde100. Die emotionale Botschaft dahinter: Wir werden immer älter. Aber wir werden uns auch länger jung fühlen. Damit wir so flexibel sind wie heute, sollten wir rechtzeitig vorsorgen.

Parallel dazu läuft bis Jahresende ein Kunden-Schwerpunkt mit einem Goodie, dem Canon Mini-Fotodrucker. Eine Innovation am Markt ist die Unfallversicherung Sicher Aktiv Plus mit smartem Fahrradhelm & SOS Notfall-Service.

**Nähere Informationen bei Ihrem
ERGO Makler- und Agenturbetreuer:
ergo-versicherung.at/makler**



Serie Kündigungsrecht

Entscheidung zum paritätischen Kündigungsrecht – 7 Ob 84/16b

Eine Klausel, nach der dem Rechtsschutzversicherer ein uneingeschränktes Kündigungsrecht im Schadensfall bei Bestätigung des Versicherungsschutzes oder Leistungserbringung zustehen soll, ist unwirksam.

AUSZUG AUS DEN BEDINGUNGEN – KÜNDIGUNG IM SCHADENSFALL

Nach Bestätigung des Versicherungsschutzes oder Erbringung der Leistung haben der Versicherungsnehmer und der Versicherer das Recht, die Versicherung mit einmonatiger Frist zu kündigen; der Versicherer spätestens anlässlich der Erledigungsmittlung, der Versicherungsnehmer spätestens einen Monat nach Erhalt dieser Mitteilung.

Nach Meldung des Schadenfalles durch den Versicherungsnehmer, gab der Versicherer zwar eine Deckungserklärung ab, kündigte aber gleichzeitig das Versicherungsverhältnis unter Berufung auf das zugrundeliegenden Bedingungsmerk. Der Versicherungsnehmer wollte diese Kündigung nicht einfach so hinnehmen und beehrte bei Gericht die Feststellung, dass der Rechtsschutzversicherungs-

vertrag trotz der Kündigung des Versicherers nach Schadensfall aufrecht bestehe.

Bedingungen müssen, um rechtsgültig zu sein, der Klauselkontrolle standhalten. Diese umfasst unter anderem die Inhaltskontrolle im Sinne des § 879 Abs. 3 ABGB. Danach sind Bestimmungen nichtig, wenn sie kumulativ

- nicht eine der Hauptleistungen (Prämienhöhe und engen Kern der Risikobeschreibung) festlegen und
- den Vertragspartner gröblich benachteiligen.

Im gegenständlichen Fall geht es eindeutig um eine Nebenleistung, das paritätische Kündigungsrecht, und um die Frage, ob trotz formaler Gleichheit (Parität) eine gröbliche Benachteiligung vorliegt.

Der OGH urteilte, dass trotz Parität des Kündigungsrechts dieses für den Versicherungsnehmer gröblich benachteiligend ist, da doch Versicherer und Versicherungsnehmer ein ganz erheblich unterschiedliches Interesse an einer Kündigung im Schadensfall haben. Dem Versicherer wird die Möglichkeit eingeräumt, Versicherungsprämien während eines langen Zeitraums zu lukrieren und beim ersten (auch Bagatell-)Versicherungsfall den Rechtsschutzversicherungsvertrag zu kündigen. Der Versicherungsnehmer hingegen hat an der Kündigung im Schadensfall regelmäßig kaum Interesse, wird doch der Vertrag erfüllt. Ein an keine (ausgleichenden) objektiven Kriterien gebundenes Kündigungsrecht des Versicherers ist daher rechtsunwirksam.

Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

Evaluierung im Versicherungsmaklerbüro

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



Quellen:

www.ris.bka.gv.at
www.ogh.gv.at

THE 3

DER NEUE BMW 3er TOURING



Symbolfoto



Mehr erfahren unter [bmw.at/3er-touring](https://www.bmw.at/3er-touring)

BMW 3er Touring: von 140 kW (190 PS) bis 190 kW (258 PS), Kraftstoffverbrauch gesamt von 5,4l/100 km bis 7,9l/100 km, CO₂-Emission von 119 g CO₂/km bis 151 g CO₂/km.

Freude am Fahren



DI René FORSTHUBER
Leiter International
Development



DI Markus FELLNER, MSc
Sachverständiger Brandschutz

Risiken in hochriskanten Branchen verhindern –

Ein Blick auf die Recyclingindustrie

Wöchentlich finden sich Berichte zu Bränden in Recyclinganlagen auf sämtlichen Medienkanälen: Schwarze Rauchsäulen über hohen Müllbergen, beißender Geruch in der Umgebung, stundenlanger Einsatz von vielen Feuerwehrmitgliedern sind notwendig. Neben den allgemeinen Bedenken zur Gesundheits- und Umweltgefährdung kommen die hohen Schadenskosten und die Vernichtung wichtiger Ressourcen dazu, die diesen Industriebereich verstärkt in den Aufmerksamkeitsfokus stellen.

Der Recyclingprozess und die Ressourcenwiedergewinnung und Nutzung kommt immer stärker in sämtlichen Lebensbereichen an. Ein wichtiges Ziel unserer Gesellschaft ist ein sorgsamer Umgang mit allen unseren Rohstoffen und daher gewinnt der Zweig der Recyclingindustrie immer mehr an Bedeutung bzw. rückt verstärkt in den öffentlichen Fokus. Jedoch ist auch ein hohes Brandrisiko in diesem Industriezweig vorhanden. Die bekannten Bereiche der hochriskanten Branchen, aus Sicht des Risikomanagements, wie Holzindustrie, chemische Industrie, Druckereien, etc. wird nun schon seit geraumer Zeit auch um die Recyclingindustrie erweitert. Wie ist es dazu gekommen? Einerseits steigt die Menge an gelagerten und verarbeiteten Gütern aber auch deren spezifische Brandgefahr. Gerade die Problematik der Lithium Ionen Akkus in diversen Elektroaltgeräten führen zu einem steilen Anstieg des Gefahrenpotentials. Es liegt in den Recyclinganlagen, unabhängig ob es sich um ein reines Zwischenlager oder eine Aufbereitungsanlage für Ersatzbrennstoffe handelt, grundsätzlich immer eine hohe Brandlast vor. Zündquellen sind auch nicht nur durch diverse Arbeitsmaschinen und Aggregate vorhanden sondern z.B. auch aufgrund von unsachgemäß entsorgten Lithium Ionen Batterien, Behältern mit brennbaren Flüssigkeiten oder Druckgaspäckungen mitten in den Restmüllbereichen.

Natürlich kann nicht jeder Abfall prinzipiell als potentiell gefährlich angesehen werden. Glas, Sand, Steine, Eisen (inerte Stoffe) sowie nicht brennbare Flüssigkeiten haben nur ein geringes Brandrisiko vorzuweisen. Jedoch kann bei nicht sortenreiner Lagerung oder sonstiger Verschmutzung bereits

wieder eine deutliche Gefahrenehöhung auftreten. Wenn die grundsätzlich unbrennbare Steinwolle mit einem brennbaren Öl (Hydrauliköle, Schmieröl, etc.) übergossen wird kann dieser getränkte Stoff sehr wohl entzündet werden und brennt auch weiter, auch wenn die Zündquelle bereits entfernt ist.

Gefahrenmomente bestehen daher nicht nur in den Bereichen wo wir über das Risiko Bescheid wissen z.B. bei Gefahrstofflagerungen sondern vielleicht sogar noch mehr in Bereichen in denen wir eher nicht damit gerechnet haben. Wie in so vielen Bereichen ist der blinde Fleck der Bereich mit dem größten Gefahrenmoment. Eine wesentliche Leistung im Bereich der Risikoreduktion ist es, diese Gefahrenmomente zu erkennen und gezielt zu bekämpfen.

In diversen Studien und Erhebungen wurden bereits speziell für die Recyclingbranche die größten Gefahrenmomente dargestellt. Dazu wurden verschiedene Schadensfälle, soweit Informationen zugänglich waren, analysiert und nach Brandursachen und Brandausbruchbereichen eingeteilt. Der überwiegende Teil der Brandausbruchbereiche ist im Inputlager (unsortierter Rest- oder Gewerbemüll), unmittelbar nach der ersten Zerkleinerungsstufe von Aufbereitungsanlagen sowie bei gemischten Abfällen mit längeren Liegedauern zu finden. Wie bei allen Schadensfällen gilt auch in diesem Bereich meist die Verkettung diverser ungünstiger Umstände. Bei Vorhandensein eines brennbaren Stoffes und ausreichendem Sauerstoff über die Umgebungsluft – dann fehlt nur noch der finale Zündfunke bzw. wenn ein Schwelbrand durch mechanische Veränderung im Haufwerk in weiterer Folge mit der richtigen Luftmenge für eine offene Verbrennung versorgt wird. Daher ist auch eine Strategie im Risikomanagement die einzelnen Faktoren so gut wie möglich vorbeugend einzuschränken bzw. zu kontrollieren und in weiterer Folge die abwehrenden Maßnahmen effizient zu gestalten.

Ein Problem das laufend größer wird ist der teilweise sorglose Umgang bei der Mülltrennung: Gefährliche Abfälle bzw. Abfälle und Produkte die ihre

RISK EXPERTS

Nutzungszeit erreicht oder überschritten haben werden von den Nutzern nicht als Gefahrenmomente erkannt bzw. falsch eingestuft. Das Bewusstsein ist einfach in der Bevölkerung nicht in allen Bereichen voll ausgebildet. In den Restmüll kommen sämtliche Dinge die man nicht mehr braucht, man möglicherweise sogar speziell entsorgen muss und dadurch weitere Kosten erwachsen können. Den Schaden oder zumindest das Schadensrisiko muss schließlich der Entsorger tragen. Und auch in der Entsorgungsbranche wird das vorhandene Risikopotential nicht immer korrekt eingestuft. Bereits bei der Müllabholung besteht schon im Müllwagen aufgrund der mechanischen Einwirkung der Presse ein Risiko das von außen kaum erkannt werden kann.

Es kann bereits im Wagen zu einem Schwelbrand innerhalb des Haufwerks kommen der dann direkt in den Betrieb gebracht wird. Kommt es beim Entladen schon zu einem offenen Brand kann man von Glück sprechen wenn er rasch entdeckt und darauf entsprechend reagiert werden kann. Wird diese jedoch nicht erkannt und dann bereits eingelagert oder eine tatsächliche Zündung erst in den diversen Zerkleinerungsaggregaten erfolgt, bleibt das Ereignis meist unbemerkt, wird im Sortierprozess weitergeleitet und führt in weiterer Folge zur weiteren Brandausbreitung. Gerade Sortieranlagen erschweren durch die geschlossene Bauweise meist eine rasche Detektion des Brandes und auch in weiterer Folge wird die Brandbekämpfung massiv erschwert.

Daher ist gerade in hochriskanten Branchen immer die Kombination diverser Sicherheitsmechanismen der Weg zum Erfolg: Eine rasche Detektion mit unmittelbarer Weiterleitung der Alarmmeldung, sowie punktgenaue automatische Löschsysteeme ermöglichen eine Reduktion des Schadens im Ereignisfall – mit Einschränkungen in der Realität denn mit herkömmlichen Detektions- und Löschsysteemen wird man nur schwer einen geeigneten Schutz realisieren können. Aufgrund der erschwerenden Umfeldbedingungen wie hohe Staubbelastung, große Hallenhöhen, Transportfahrzeugen, Witterungseinflüssen, Lagerungen im Freien etc. sind abgestimmte Gesamtkonzepte notwendig.

In der Praxis finden sich schon diverse innovative Ansätze zur Beherrschung der Gefahrenmomente:

- Kombination aus Rauchansaugsystemen und optischen Überwachungen von Förderbändern,
- Erkannte Temperaturerhöhungen mit visuellen Detektionsgeräten lösen Berieselungsanlagen über den Förderbändern aus und können im optimalen Fall schon den Entstehungsbrand ablöschen. Eine weitere Kontrollinstanz überprüft die Wirksamkeit, ist der Hot Spot noch gegeben – wenn ja wird das Band abgestellt, ein Alarm ausgelöst und die Berieselung erfolgt weiter.

- Objektlöschanlagen für geschlossene System bzw. bewusste Zugangsmöglichkeiten an gefährdeten Anlagenteilen.
- Löschmonitore welche über optische Überwachungsanlagen angesteuert werden.

Neben den technischen Einrichtungen muss auch die organisatorische Komponente berücksichtigt werden. Die Anlagenbetreiber müssen die Detektionsergebnisse der Anlagen richtig deuten können, vorhandene manuelle Löschmittel zielgerichtet einsetzen und den Einsatz der Feuerwehr unterstützen können.

Fehlt nur ein Rädchen, kann das Gesamtsystem unwirksam werden oder erst verspätet wirken. Wird die Feuerwehr erst alarmiert wenn der gesamte Brandabschnitt bereits im Vollbrand steht oder die Löschwasserbevorratung nicht ansatzweise ausreicht, vergehen unwiederbringliche Minuten die zu einer weiteren Ausbreitung und Vergrößerung des Schadensausmaßes führen.

Ebenso muss auch schon vor dem Ereignis bedacht werden: „Wo sammle ich mein kontaminiertes Löschwasser“, „Wie gehe ich mit der Öffentlichkeitsarbeit um“, „Wie kann ich die Einsatzkräfte bei ihrer Arbeit unterstützen“, etc.

Gefahrenmomente müssen erkannt werden, dann sind sie grundsätzlich auch beherrschbar. Es gibt viele Lösungsmöglichkeiten um den täglichen Herausforderungen im Geschäftsleben erfolgreich beizukommen. Daher ist es wesentlich das Risikomanagement als kontinuierlichen Workflow von der Analyse über die Planung zur Umsetzung und Kontrolle zu implementieren und tatsächlich zu leben. Sicherheit wird nie ein stationärer Zustand sein sondern immer ein lebendiger Prozess.





Dr. Sven ERICHSEN
Geschäftsführender
Gesellschafter der
Erichsen GmbH



Erichsen GmbH ist beratend
auch in Österreich tätig.

Cyber-Risiken und Cyber-Versicherung

Abgrenzung und/oder Ergänzung zu anderen Versicherungssparten

Teil 4

Cyber-Risiken werden bisher nur ausschnittsweise und begrenzt über die bestehenden Haftpflicht-, Sach- oder Vertrauensschadenversicherungen abgedeckt. Der Versicherungsschutz für Cyber-Risiken in diesen Sparten ist unzureichend, da

- die Versicherungsfalldefinition Cyber-Vorfälle nicht erfasst
- oder Ausschlüsse einschlägig sind und
- im Schadenfall stets mehrere Versicherer zu involvieren wären.

Im Folgenden wird als Teil 4 unserer Serie zur Cyber-Versicherung das Verhältnis zur Vertrauensschaden-Versicherung (VSV) beschrieben.

Das Eigentum von Unternehmen – egal ob materiell oder immateriell – kann durch kriminelle Machenschaften von Mitarbeitern oder außenstehender Dritter auch ohne Cyber-Attacken geschädigt werden. Daran können auch die besten Sicherheitsvorkehrungen nichts ändern.

Die Vertrauensschaden-Versicherung ersetzt Unternehmen Vermögensschäden, die von Mitarbeitern oder Dritten vorsätzlich verursacht werden. Die Vertrauensschaden-Versicherung greift bei Schäden durch Diebstahl, Unterschlagung, Betrug, Untreue, Computerbetrug oder sonstigen vorsätzlichen Handlungen, die nach den gesetzlichen Bestimmungen über unerlaubte Handlungen zum Schadensersatz verpflichtet. Ersetzt werden Schäden im Rahmen der Versicherungssumme, die dem Versicherungsnehmer durch Vertrauenspersonen selbst oder von Dritten zugefügt werden. Für Schäden, die dem Versicherungsnehmer von außenstehenden Dritten durch unmittelbare und rechtswidrige Eingriffe in seine elektronische Datenverarbeitung, d.h. durch Cyber-Angriffe zugefügt werden, besteht Deckungsschutz, soweit der Dritte sich dabei am Vermögen des Versicherungsnehmers bereichert hat.

Vertrauensschaden- und Cyber-Versicherungen überschneiden sich also in einigen wesentlichen Aspekten. In beiden Versicherungen werden Kosten von IT-Forensik, Rechtsberatung oder Krisenmanagement übernommen.

Die Cyber-Versicherung übernimmt darüber hinaus auch fahrlässig verursachte Schäden sowie Betriebsunterbrechungen. Ferner werden die teilweise sehr hohen Kosten für die Benachrichtigung von durch einen Datenschutz-Vorfall Betroffener übernommen.

Die Cyber-Versicherung ist ferner insbesondere Assistance-Deckung, d.h. Rat und Tat in der Krise, Notfallteam und Krisenmanagement sind wesentliche Leistungen. Diese Unterstützungsfunktion ist besonders



wichtig und ein Kernelement der Deckung. Bei einem Cyber-Vorfall ist die Cyber-Versicherung nicht lediglich zahlender Versicherer, sondern wird ein wertvoller Partner im professionellen Umfang mit der Krise sein. Die Vertrauensschaden-Versicherung entschädigt demgegenüber erst im Nachhinein; die Entschädigungsleistung beinhaltet so z.B. auch keine Kosten der Schadenabwendung und –minderung.

Bei der Vertrauensschaden-Versicherung ist der Umfang des Versicherungsschutzes im Datenschutzvorfall stark eingeschränkt.

- **Datenschutzvorfall ausgelöst durch Innentäter:** Zunächst ist hier die „vorsätzliche unerlaubte Handlung“ als Auslöser zu beachten; Datenschutzvorfälle geschehen jedoch auch „unbeabsichtigt“, ohne Schädigungs- oder gar Bereicherungsabsicht. Die versehentlich in den Müll geworfene Akte mit personenbezogenen Daten, die „schusselige“ Weitergabe unverschlüsselter Daten an unberechtigte Dritte – diese Fälle werden durch die VSV-Deckung mangels vorsätzlicher unerlaubter Handlung nicht erfasst.
- **Datenschutzvorfall ausgelöst durch Außentäter (=Hacker & Co):** Deckung besteht hier nur bei zielgerichteten Angriffen, bei Cyber-Produkten je nach Versicherer auch für nicht-zielgerichtete Angriffe. Ersetzt wird der Schaden im Umfang der eingetretenen Bereicherung des Dritten; eine solche liegt im Datenschutzvorfall überwiegend nicht vor.
- **Die mit dem Datenschutzvorfall verbundenen Aufwendungen (z.B. Benachrichtigungskosten, Rechtsberatung und dergl.) sind nicht Gegenstand der Deckung.**

Unter der VSV besteht kein Versicherungsschutz für Erpressungs-Tatbestände – einem der wesentlichen Deckungsbausteine unter gängigen Cyber-Policen.

Je nach den Umständen des Einzelfalles ist die VSV-Deckung allerdings für den Tatbestand des sog. „Cyber-Diebstahls“ derzeit noch „ergiebiger“. Zwar sehen auch die einschlägigen Cyber-Produkte den Ersatz der anfallenden Kosten (IT-Forensik, Rechtsberatung...) vor, eine Ersatzleistung für den „monetären Gegenwert“ der durch einen Cyber-Vorfall abhanden gekommenen Gelder oder Wertpapiere wird nur durch einige wenige Anbieter gewährt und ist in der Regel auf Außentäter beschränkt, d.h. es besteht keine Deckung für Betrugsfälle durch Innentäter oder mit interner Komplizenschaft. Wir gehen davon aus, dass sich hier in den nächsten Monaten noch eine

Marktentwicklung zugunsten der Cyber-Deckungen einstellen wird.

Gem. einiger VSV-Versicherungsbedingungen sind sehr umfangreiche und äußerst detailliert beschriebene Obliegenheiten zu erfüllen; die Anforderungstiefe reicht bis zur Vorgabe der genauen Zusammensetzung von Passwörtern. Hier sind die Wordings der Cyber-Versicherer deutlich komfortabler.

Für die Betriebsunterbrechung infolge eines Cyber-Vorfalles bietet die Cyber-Versicherung Deckung auch für den Ertragsausfallschaden aus entgehendem Gewinn und fortlaufenden Kosten bzw. Umsatzeinbußen. In der VSV-Deckung sind lediglich „unmittelbare“ Schäden versichert; „mittelbare Schäden“, wie z.B. entgehender Gewinn, unterliegen ausdrücklich nicht der Ersatzleistung. Ausnahme: Entgehender Gewinn infolge vorsätzlichem oder unberechtigtem Geheimnisverrat ist über die VSV-Police gedeckt und in den einschlägigen Cyber-Wordings nicht versichert.

Gem. einiger VSV- Bedingungen ist es für einige der unter dem Oberbegriff „Datenmissbrauch durch Dritte“ genannten Schadensszenarien erforderlich, dass sich das IT-System in den Räumen des VN befindet und dieser das alleinige Zugriffsrecht auf das System hat. Angriffe im Zusammenhang mit ausgelagerten IT-Dienstleistungen, z.B. Webserver und dergl., sind damit nicht Gegenstand der Deckung – hier ist die Cyber-Versicherung deutlich praxisnäher.

Bitte beachten Sie, dass wir hier im Wesentlichen aus dem Blickwinkel der Cyber-Sparte und der Cyber-Risiken Stellung nehmen. Natürlich gibt es auch cyber-unabhängige Deckungsinhalte, welche nur in VSV und nicht in Cyber abgebildet werden. Fazit: Abhängig von der Risikosituation beim zu versichernden Unternehmen sollte individuell geprüft werden, ob neben der Cyber-Versicherung auch eine Vertrauensschaden-Versicherung notwendig ist. Cyber ist auch und insbesondere Assistance-Deckung, d.h. Helfer in veritablen Krisen. Es ist davon auszugehen, dass Cyber-Risiken einen immer größeren Stellenwert im Risiko- und Versicherungsmanagement einnehmen werden. Nachsatz in Hinblick auf den § 28 Maklergesetz: Entweder man schließt im Maklervertrag die Cyber- und/ oder Vertrauensschaden-Versicherung ausdrücklich aus unserem Verantwortungsbereich aus oder muss sie zwingend anbieten!



Serie Sozialversicherung Höherversicherung

Die Höherversicherung ist im Sozialversicherungssystem in der Unfall- und in der Pensionsversicherung von Bedeutung. Ganz allgemein handelt es sich um eine freiwillige Zusatzversicherung, die im Schadenfall zu einer höheren Leistung führt.

Unfallversicherung

Während bei unselbständig Erwerbstätigen zur Berechnung der Versehrtenrente die Summe der Arbeitsverdienste im Kalenderjahr vor dem Eintritt des Versicherungsfalles herangezogen wird, existiert bei Selbständigen eine fixe, einkommensunabhän-

gige Bemessungsgrundlage. Für 2019 beträgt diese Grundlage EURO 20.473,43. Liegt beispielsweise eine 100%-ige Minderung der Erwerbsfähigkeit eines kinderlosen Unternehmers vor, so erhält dieser 14-mal im Jahr eine Versehrtenrente von rund EURO 1.462,00.

Den selbständig Erwerbstätigen wird aufgrund der fixen Bemessungsgrundlage die Möglichkeit eingeräumt, diese Grundlage durch Zahlung eines Zusatzbeitrages zu erhöhen.

	Höherversicherung Stufe I	Höherversicherung Stufe II
zusätzlicher Jahresbeitrag	EURO 117,49	EURO 176,50
Bemessungsgrundlage inklusive Pflichtversicherung	EURO 33.480,01	EURO 40.079,32
Versehrtenrente bei 100%-iger Minderung der Erwerbsfähigkeit 14-mal im Jahr (kinderlos)	EURO 2.391,43	EURO 2.862,81

Pensionsversicherung

Durch die Höherversicherung in der Pensionsversicherung lassen sich zukünftige Pensionsansprüche erhöhen. Anders als bei der Weiterversicherung werden keine zusätzlichen Versicherungsmonate erworben, sondern es erfolgt direkt eine Gutschrift der Zusatzbeiträge auf dem Pensionskonto. Eine derartige Zusatzversicherung kann nur zu einer bestehenden Pflicht-, Weiter- oder Selbstversicherung – unabhängig vom Lebensalter – mittels separatem Antrag eingegangen werden.

Der Zeitpunkt der Zahlung(en) und die Beitragshöhe bis zur doppelten monatlichen Höchstbeitragsgrundlage (2019: EUR 10.440,00) ist frei wählbar. Eine Höherversicherung kann jederzeit begonnen oder beendet werden. Durch die Höherversicherung wird ein besonderer Steigerungsbetrag erworben, der sich auf die künftige Pension leistungserhöhend auswirkt. Dieser besondere Zuschlag zur Pension ist zu 75 % steuerfrei. Die restlichen 25 % werden gemeinsam mit der Pension versteuert.

Bis 2016 wurde der besondere Steigerungsbetrag nach Faktoren, die vom Geschlecht, vom Alter zum Zeitpunkt der Beitragsleistung und dem Pensions-

antritt des Versicherten abhängt, berechnet. Diese Faktoren wurden durch eine Verordnung des Bundesministers für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Konsumentenschutz neu festgesetzt. Das europarechtliche Gebot von einheitlichen Faktoren für Frauen und Männer wurde berücksichtigt.

Einkommensteuer

Da es sich bei der Höherversicherung um eine freiwillige Zusatzversicherung handelt, der jeglicher Zwangscharakter fehlt, können sich die dafür aufgewendeten Beiträge nur im Rahmen der „Topf-Sonderausgaben“ bis zur Steuerveranlagung 2020 steuermindernd auswirken, wenn der Antrag vor dem 1. Jänner 2016 eingebracht wurde.

Quellen:

Sozialrecht in Grundzügen; Brodil/Windisch-Graetz; Facultas Sozialrecht; Tomandl; Manz

Meine Donau
berät mich so,
wie ich's brauch.

Donau
VIENNA INSURANCE GROUP



So stell ich mir das vor

Was mir an der Donau so gefällt? Meine Donau sichert betriebliche Schäden und deren finanzielle Folgen ideal ab. Jedes Unternehmen hat seine spezifischen Risikosituationen. Die Donau bietet mir individuell passende Lösungen um meinen Betrieb richtig abzusichern. Grobe Fahrlässigkeit ist dabei zu 100% einschließbar.

So stell ich mir das vor. Mehr auf donauversicherung.at

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

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

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