



Wenn der Inspektor anklopft...

In der jüngeren Vergangenheit konnte man durchaus den Eindruck gewinnen, dass gewerberechtliche Kontrollen durch die Behörden sowohl an Häufigkeit als auch an Intensität zugenommen haben.



Der Schlüssel zum Erfolg ist, sich auf das Ziel zu konzentrieren,
nicht auf das Hindernis.

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

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

*Ihr Zusatzeinkommen
durch unseren Service*

Jetzt informieren!

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





Ing. Alexander PUNZL
Präsident ÖVM

WER IN DER ZUKUNFT LESEN WILL, MUSS IN DER VERGANGENHEIT BLÄTTERN!

Dieses Zitat stammt von André Malraux, einem französischen Schriftsteller, Drehbuchautor, Filmregisseur, Abenteurer und Politiker.

Wir blättern in der Vergangenheit und sehen, dass 1982 die Reise des ÖVM begonnen hat. Es war für unsere Gründerväter, allen voran Karl Wrumen ein Abenteuer und, das kann man nach bald 40 Jahren mit Fug und Recht behaupten, auf allen Linien eine Erfolgsgeschichte.

Die Anzahl der Mitgliedsbetriebe ist rasant gestiegen, von 49 im Jahr 1982, 233 im Jahr 2000 und 478 im Jahr 2010. Aktuell halten wir bei rund 650 Mitgliedsbetrieben österreichweit.



Der ÖVM hat sich in den bald 40 Jahren immer den Herausforderungen der jeweiligen Zeit gestellt und sein Dienstleistungsangebot zu jeder Zeit den Bedürfnissen der Versicherungsmaklerschaft angepasst. Es waren auch Phasen dabei, in welchen man sich von Liebgewonnenem getrennt hat.

Nur eine Konstante steht unverrückbar im Mittelpunkt unseres Tuns, das ist die Aus- und Weiterbildung unserer Kolleginnen und Kollegen im Rahmen der Österreichischen Versicherungsakademie ÖVA. In der ÖVA gab es immer wieder Neuerungen und Verbesserungen und so wird es im Jubiläumsjahr 2022 wieder eine interessante Erweiterung unseres Seminarprogramms geben: Den Lehrgang zur/zum ÖVA-zertifizierten Gewerbeversicherungsspezialist/in.

Aufbauend auf unserer sehr erfolgreichen Fachgrundschulung bieten wir den Praktikern im Gebewerbeversicherungsbereich eine Vertiefung ihres Wissens anhand praxisbezogener Seminare, geleitet von ausgewiesenen Experten in ihrem Bereich. Ich bin mir sicher, dass wir mit diesem Lehrgang ins Schwarze treffen, denn die Gewerbeversicherung ist die wichtigste Säule in jedem Versicherungsmaklerbüro.

Apropos ÖVA, auch wenn COVID 19 uns gerade wieder in Atmen hält, so planen wir, 2022 wieder mit Präsenzseminaren zu starten. Damit kommen wir einem zahlreich geäußerten Wunsch der KollegenInnenschaft nach. Wie schon erwähnt, 2022 wird ein Jubeljahr für den ÖVM und all' seine Mitgliedsbetriebe, wir feiern 40 Jahre unseres Bestehens und werden dieses Jubiläum gebührend begehen. Reservieren Sie sich schon jetzt den Termin, 22. September 2022 im Kavalierhaus des Schlosses Kleßheim in Salzburg. Ich freue mich schon jetzt, Sie recht zahlreich dort begrüßen zu dürfen. Bis dahin wünsche ich Ihnen das Allerbeste, vor allem für das bevorstehende, neue Jahr und dass wir COVID 19 endlich besiegen, damit wir ungehindert auf 40 Jahre ÖVM recht zahlreich anstoßen können.

»



Aus gegebenem Anlass erlauben Sie mir bitte noch ein paar Zeilen zum Thema unseres Newsletters „Verhandlungen Courtagevereinbarungen“ bzw. bezüglich Newsletter unseres Fachverbandes und Schwesternvereins VÖVM:

Die abgeschlossenen, aber auch die laufenden Verhandlungen mit unseren Partnern in der Versicherungswirtschaft waren und sind stets lösungsorientiert und freundschaftlich, vor allem aber auf Augenhöhe. Es ist verständlich, dass jeder dabei versucht, seine Interessen bestmöglich zu vertreten, aber schließlich ist man im Geiste der sehr guten Zusammenarbeit zwischen Versicherungsindustrie und Versicherungsmaklerschaft aufeinander zugegangen und hat, in der heutigen Zeit modern, „das Beste aus beiden Welten“ zusammengeführt.

Die optimierten Lösungen, die für jede(n) VersicherungsmaklerIn, unabhängig vom Geschäftsumfang beim jeweiligen Versicherer gelten, liegen auf dem Tisch bzw. sind noch in Verhandlung.

Selbstverständlich ist dabei aber niemals auszuschließen, dass der/die eine oder andere Kollegeln mit dem einen oder anderen Versicherer eine noch bessere Courtagevereinbarung hat. Dazu gratuliere ich herzlich, bitte aber unsere Bemühungen für die breite Masse nicht schlechtzureden bzw. zu kritisieren.

Kritik ist notwendig und wichtig, auch im ÖVM, aber viel wichtiger wäre es, dass sich die Kritiker zukünftig aktiv an der Lösungsfindung beteiligen.

Frohe Weihnachten, Ihnen, Ihren Liebsten und Ihren MitarbeiterInnen

Ihr Ing. Alexander Punzl

Impressum:

Medieninhaber & Herausgeber:

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

Vereinszweck:

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

Vorstand:

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

Verlagsort:

Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

Redaktionsteam:

ÖVM Sekretariat

Layout & grafische Produktion:

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

Druck:

KurzDRUCK GmbH

Blattlinie:

Informationen für Vereinsmitglieder, Fachinformation zu Versicherungsthemen, Rechtliche Informationen

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

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

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

INHALT

INHALTSVERZEICHNIS

ÖVM/INTERN



23

ÖVM Qualitätssiegel:
Unsere kürzlich
zertifizierten
Maklerbetriebe **23**

Rezensionen – Bücher,
die in keinem Maklerbüro
fehlen sollten! **31**

RECHT



6

Wenn die Gewerbebehör-
de anknüpft ... **6**

Serie Versicherungsver-
tragsgesetz: VersVG-Be-
stimmungen in der Praxis
– § 16 VersVG (Vorvertrag-
liche Anzeigepflicht) **12**

Serie Kündigungsrecht:
Zugang **20**

Achtung: Generali Führer-
scheinklausel in der
Unfallversicherung **21**

Die Vollmacht des
Versicherungsmaklers und
deren rechtliche
Geltung **28**

WIRTSCHAFT & STEUER



32

Serie juristische Begriffe –
Handelsbrauch **14**

Serie: Was ist das? –
Kennzahlen **18**

Serie Sozialversicherung:-
Europäische
Krankenversicherung-
karte (EKVK) **26**

Spezialthemen in der
Personenversicherung:
Kontrahierungszwang in
der privaten Krankenver-
sicherung **32**

Prämienanpassung **34**

ÖVA/AUSBILDUNG



16

Weiterbildung – Chance
oder lästige Verpflich-
tung? **16**

ÖVA bietet ab 2022
Lehrgang „Gewerbe-
spezialist/in“ **33**

Wenn die Gewerbe



In der jüngeren Vergangenheit konnte man durchaus den Eindruck gewinnen, dass **gewerberechtliche Kontrollen durch die Behörden sowohl an Häufigkeit als auch an Intensität zugenommen** haben. Ob dieser subjektive Eindruck tatsächlich den Gegebenheiten entspricht, lässt sich nicht mit Bestimmtheit sagen, existieren doch einerseits keine behördlich veröffentlichten Zahlen dazu und andererseits werden die Interessenvertretungen weder über die Prüfhäufigkeit, noch über die Prüfergebnisse informiert, sodass man auf Einzelberichte betroffener Versicherungsmakler¹ angewiesen ist. Diese Rückmeldungen vermitteln allerdings sehr wohl den Eindruck, dass vermehrt Kontrollen durch die Gewerbebehörde durchgeführt werden und dies scheint durchaus auch „stimmig“ zu sein, schließlich haben die berufsrechtlichen Regelungen insb. mit der innerstaatlichen Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD ein gewaltiges Ausmaß neuer Regulierungen mit sich gebracht, deren Einhaltung behördlich überprüft werden kann.

Besteht für einen Versicherungsmakler nun Anlass zur Sorge, wenn die Gewerbebehörde bei ihm eine Überprüfung durchführt? Nun ja, dies lässt sich meines Erachtens durchaus mit der Situation in der Schulzeit vergleichen – bei manchen Lesern wird dies nun evtl. zu einem gewissen Unbehagen führen, andere wiederum werden sich eher gerne erinnern -, denn: Wer seine Hausaufgaben regelmäßig und (einigermaßen) ordentlich gemacht hat, wird bei der Kontrolle der Hausübungen durch den Lehrer bzw. bei Stundenwiederholungen wenig(er) Stress gehabt und am Ende besser abgeschnitten haben, als derjenige, der seine „Pflichten“ unterlassen hat. Jetzt wie damals gilt also: **Vorbereitung und Wiederholung – im betrieblichen Kontext: Vorbereitung und Wartung – sind wohl der Schlüssel zum (Kontroll-)Erfolg.**

Im folgenden Beitrag sollen – ergänzend zu den Ausführungen beim ÖVM-Webinar „Das 1x1 der Berufspflichten für Versicherungsmakler*innen“ - die wesentlichsten Regelungen über die Behördenzuständigkeit, die Prüfbefugnisse sowie die Rechte und Pflichten der Behörde einerseits und des Gewerbetreibenden andererseits (nochmals) überblicksmäßig skizziert werden.

behörde anklopft ...

Behördenzuständigkeit - Wer darf prüfen?

Grundsätzlich sind für Betriebsprüfungen die **Bezirksverwaltungsbehörden** zuständig (§ 338 Abs. 1 i.V.m. § 333 Abs. 1 GewO), d.h. die Bezirkshauptmannschaften bzw. in Städten mit eigenem Statut der Magistrat, in Wien die Magistratischen Bezirksämter.

In bestimmten Verwaltungsangelegenheiten (z.B. Verfahren betreffend das Verbot der Ausführung von Tätigkeiten durch ausländische Gewerbetreibende) kann auch die Bundesministerin für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort (BMDW) zuständig sein. Sie kann mit der Durchführung des Verfahrens ganz oder teilweise nachgeordnete Dienststellen betrauen.

Und was ist mit der FMA? Die FMA ist u.a. Aufsichtsbehörde für die Versicherungsunternehmen, nicht jedoch für die Versicherungsvermittler, sodass eine direkte Kontrolle über die Einhaltung der gewerberechtlichen Vorschriften durch die FMA nicht infrage kommt. Das bedeutet jedoch nicht, dass nicht auch ein Vertreter der FMA an der Eingangstür eines Maklerbüros anklopfen kann. Wie dies?

Die Antwort liegt in der Regelung des § 272 Abs. 3 VAG: Demnach kann die FMA, um die Rechtmäßigkeit des Versicherungsvertriebes sicherzustellen, auch von Versicherungsvermittlern jederzeit Auskunft und die Vorlage von Unterlagen, insb. Informationen über von Versicherungsvermittlern gehaltenen Verträge oder Verträge mit Dritten, verlangen und sie auch vor Ort prüfen. M.a.W.: Wenn die FMA Versicherungsunternehmen und deren Einhaltung der entsprechenden Regelungen zur Rechtmäßigkeit des Versicherungsvertriebes prüft und dabei Informationen bzw. Unterlagen vom Versicherungsvermittler benötigt, kann die FMA auch beim Versicherungsmakler vorstellig werden. Diese Überprüfung bedeutet jedoch – wie erwähnt – nicht, dass die FMA auch die Einhaltung der gewerberechtlichen Vorschriften beim Versicherungsmakler prüft; es geht in diesem Kontext stets um die Kontrolle der Rechtmäßigkeit des Versicherungsvertriebes beim Versicherungsunternehmen.

Umfang der Prüfberechtigung –

Was darf die Behörde, was darf sie nicht?

Die einschlägigen Regeln finden sich dazu insb. in § 338 GewO. Nach Abs. 1 sind – soweit dies **zur Vollziehung der gewerberechtlichen Vorschriften erforderlich** ist – die Organe der zur Vollziehung dieser Vorschriften zuständigen Behörden sowie die von diesen Behörden herangezogenen Sachverständigen u.a. berechtigt,

- Betriebe sowie deren Lagerräume während der Betriebszeiten zu betreten und zu besichtigen,
- und in alle Geschäftsunterlagen Einsicht zu nehmen und
- Beweismittel zu sichern.

Die Behörde muss, um die diesbezüglichen Rechte ausüben zu können, also stets in Vollziehung der Gesetze tätig sein, z.B. eben zur Überprüfung der Einhaltung der gewerberechtlichen Bestimmungen durch das Maklerunternehmen.

Zum Thema des **Betretens durch Behördenvertreter** i.S.d. § 338 Abs. 1 GewO wurde beispielsweise seitens des VfGH bestätigt, dass das Betreten eines Raumes durch ein Amtsorgan zwecks Vornahme einer Amtshandlung **nicht als Verletzung des Hausrechts angesehen** werden kann und auch keine Hausdurchsuchung darstellt (vgl. z.B. VfGHSlg. 6228 u.v.a.)

Zur **Einsichtnahme in die Geschäftsunterlagen** im Zuge einer gewerberechtlichen Überprüfung wird oftmals auch die Frage aufgeworfen, ob der Makler allenfalls die Einsichtnahme in Vorgänge bzw. Geschäftsakten mit dem **Hinweis auf den Datenschutz** verweigern kann, insb. dann, wenn es sich um besonders schützenswerte Daten (z.B. Gesundheitsdaten des VN im Rahmen der Beantragung oder Abwicklung eines Personenversicherungsantrages) handelt. Ein derartiges **Einsichts-Verweigerungsrecht besteht** nach einhelliger Auffassung **der Behörde gegenüber** grundsätzlich **nicht**, wenn und solange eine Behörde in Vollziehung der Gesetze tätig ist. Das gesetzlich ausdrücklich normierte Recht, „in alle Geschäftsunterlagen Einsicht zu nehmen“ (vgl. § 338 Abs. 2 GewO) stellt daher eine datenschutzrechtliche Ermächtigung zur Dateneinsicht »



Prof. Mag. Erwin GISCH

¹ Zum ausschließlichen Zweck der besseren Lesbarkeit wird auf eine geschlechtsspezifische Schreibweise verzichtet. Sämtliche personenbezogenen Bezeichnungen in diesem Beitrag sind somit geschlechtsneutral zu verstehen.

zugunsten der Gewerbebehörde dar (siehe dazu auch Art 9 Abs. 2 lit. g) DSGVO).

§ 338 Abs. 1 GewO normiert weiters, dass der **Betriebsinhaber** oder sein Stellvertreter **spätestens beim Betreten des Betriebes oder der Lagerräume zu verständigen** ist. Das bedeutet, dass die Gewerbebehörden ihre vor-Ort-Prüfung grundsätzlich vorher nicht ankündigen müssen; Spontan-Prüfungen in Maklerbüros sind somit zulässig. Demgegenüber darf die FMA vor-Ort-Prüfungen bei Versicherungsunternehmen nur dann durchführen, wenn diese mindestens eine Woche vor Beginn der Prüfung angekündigt werden, sofern dadurch der Zweck der Prüfung nicht verändert wird (vgl. § 274 VAG).

Welche Pflichten treffen den Betriebsinhaber im Rahmen der Überprüfung?

Die entsprechenden Regelungen dafür finden sich dazu in § 338 Abs. 2 GewO. Demnach ist den Behördenvertretern u.a.

- das **Betretens & die Besichtigung** des Betriebes und der Lagerräume zu ermöglichen;
- die notwendigen **Auskünfte zu geben** sowie
- die notwendigen **Unterlagen vorzulegen**.

Wie bereits vorhin erwähnt, stellt das Betreten eines Raumes durch ein Amtsorgan zwecks Vornahme einer Amtshandlung keine Verletzung des Hausrechtes dar. Die in § 338 Abs. 2 GewO normierten Verpflichtungen des Betriebsinhabers oder seines Stellvertreters sind nicht von einer vorherigen Verständigung oder Ladung des Betriebsinhabers abhängig (VwGH 9.9.1998, 98/04/0101); dies ermöglicht – wie zuvor bereits beschrieben – auch **Spontan-Prüfungen durch die Behörde**.

Der Wortlaut „vorzulegen“ in § 338 Abs. 2 GewO ist grundsätzlich so zu verstehen, dass die Betriebsinhaber oder deren Stellvertreter notwendige Unterlagen nur während der Überprüfung des Betriebes auf Verlangen vorzulegen haben. Eine Verpflichtung der Betriebsinhaber, vor der Vornahme der Überprüfung des Betriebes notwendige Unterlagen im Postweg der Behörde zu übermitteln, kann daher dem § 338 Abs. 2 GewO (eigentlich) nicht entnommen werden. Dennoch: Gewerbebehörden verlangen bisweilen die (Vorab-) Übermittlung bestimmter Unterlagen, sei es, dass es anschließend zu einer vor-Ort-Kontrolle kommt oder auch nicht (letzteres kommt in der Praxis regelmäßig etwa im Rahmen der Vorlage / der Prüfung des Risikoerhebungsbogens im Rah-



men der Verpflichtungen zur Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung vor). Es wird dabei im Regelfall wohl anzuraten sein, einem derartigen Ersuchen der Behörde nach (Vorab-) Übermittlung nachzukommen, um entsprechende Kooperationsbereitschaft zu signalisieren. Übrigens: Gewerbetreibende und damit auch Versicherungsmakler können sich nach Ansicht des VwGH dieser Vorlagepflicht nicht mit der Begründung entziehen, es würden dadurch Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse verletzt, da der Gesetzgeber die Vorlage ausdrücklich anordnet (vgl. VwGH 10.7.1997, 97/07/0021).

Welche Pflichten hat die Behörde im Rahmen der Überprüfung einzuhalten?

Nach § 338 Abs. 4 ff GewO hat die Behörde insb. folgende Vorgaben einzuhalten:

- Bedachtnahme darauf, dass **jede nicht unbedingt erforderliche Störung oder Behinderung des Betriebes vermieden** wird;
- die vom Unternehmen erhaltenen Angaben dürfen nur für die Vollziehung der gewerberechtlichen Vorschriften verwendet werden;
- das Betreten von Betrieben durch die Behörden ist (nur) insoweit gerechtfertigt, soweit dies zur Vollziehung der gewerberechtlichen Vorschriften notwendig ist.

Damit im engen Zusammenhang steht die Frage welches Verhalten der Behörde unzulässig ist. Dazu ein – zugegebenermaßen nicht alltägliches – **Beispiel zur Illustration**: Der VwGH hat etwa ausgesprochen, dass die Beiziehung des Filmteams eines privaten Fernsehsenders und dessen Tätigwerden, das der Information der Öffentlichkeit dienen sollte, in § 338 GewO keine Deckung findet und die beschwerdeführende Gesellschaft dadurch in ihren Rechten verletzt wurde. In der



gleichen Entscheidung wurde auch festgehalten, dass das Verlangen nach einer Ausweisleistung der anwesenden Kunden ohne konkreten Verdacht primär die betroffenen Kunden in ihren Rechten verletzen würde; es sei jedoch auch das Gebot der möglichen Schonung des Gewerbetreibenden missachtet worden (vgl. E des VwGH vom 31.1.2013, 2008/04/0216).

Welche Themen wurden in der jüngeren Vergangenheit von den Gewerbebehörden besonders „gerne“ geprüft?

In der jüngeren Vergangenheit wurden seitens der Gewerbebehörden einerseits regelmäßig bestimmte **Schwerpunktaktionen** gesetzt und andererseits die „üblichen“ **individuellen Kontrollen** durchgeführt. Die Schwerpunktaktionen waren dabei von Bundesland zu Bundesland zeitlich und inhaltlich durchaus unterschiedlich angelegt. Dennoch war ein besonderer Fokus (länderübergreifend) etwa zum einen hinsichtlich der Überprüfung der Einhaltung der Maßnahmen zur Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung zu erkennen (insb. betr. Erfassung und Wartung des Risikoerhebungsbogens gemäß § 365n1 GewO); zum anderen wurde z.B. die Einhaltung der gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung nach § 137b GewO häufig (in einigen Bundesländern beinahe flächendeckend) überprüft. Bisweilen bestimmen Gewerbebehörden Schwerpunkte auch nach bestimmten unternehmerischen Merkmalen: Vor einiger Zeit wurden etwa in einem Bundesland sämtliche Maklerunternehmen, die in Form einer GmbH betrieben worden sind, insb. zum Thema der Einhaltung der (gewerberechtlichen) Informations- und Dokumentationspflichten kontrolliert.

Unbeschadet allfälliger Schwerpunktsetzungen kann die Behörde – wie ausgeführt: auch ohne

vorherige Ankündigung – jederzeit vor-Ort-Prüfungen durchführen und dabei den gesamten berufsrechtlichen Pflichtenkatalog unter die Lupe nehmen. Da das Spektrum dieser öffentlich-rechtlichen Maklerpflichten ein sehr großes ist, hat die Behörde einen ebenso großen Spielraum an möglichen Prüf-Themen. Den Rückmeldungen von Makler-Kollegen zufolge haben sich Behördenvertreter in der jüngeren Vergangenheit „sehr gerne“ etwa folgende Themen angesehen (Achtung: Dies ist nur eine beispielhafte, keine abschließende Aufzählung):

- Einhaltung der allgemeinen Angaben zum Unternehmen und zum Gewerbe (z.B. Pflichtangaben auf den Geschäftspapieren und auf der Website; Pflichtangaben auf dem Firmenschild),
- Einhaltung der spezifischen Statusangaben als Versicherungsmakler,
- Einhaltung der gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung,
- Einhaltung der (gewerberechtlichen) Informations- und Dokumentationspflichten,
- Vorhandensein (und Wartung) der unternehmensinternen Richtlinie zu Interessenkonflikten,
- Vorhandensein (und Wartung) der unternehmensinternen Produktvertriebsvorkehrung,
- Einhaltung der Pflichten zur Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung (zusätzlich zur Erfassung des Risikoerhebungsbogens z.B. Einhaltung der Legitimationsprüfung im Zuge der Auszahlung von Lebensversicherungen),
- und dgl.

Exkurs:

Sanktionen der Gewerbebehörden (Überblick)

Im Sanktionenbereich kann ganz grundsätzlich zwischen (1) „klassischen“ Verwaltungsstrafen und (2) sog. administrativen Maßnahmen unter- »

schieden werden. Dazu gesellen sich - gerade im Bereich der Versicherungsvermittlung - (3) Sanktionen in Form von Veröffentlichungen.

Ad (1): Die Strafbestimmungen der GewO finden sich in deren V. Hauptstück in den §§ 366ff. Dabei finden sich neben allgemeinen Strafbestimmungen u.a. **spezielle Strafbestimmungen für Versicherungsvermittler**, die z.B. bei Verstößen gegen die Bestimmungen der Standesregeln für Versicherungsvermittlung beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten besonders hohe Strafdrohungen enthalten vorsehen (vgl. z.B. § 366c GewO).

Ad (2): „Administrative Maßnahmen“ kennt die GewO insb. in Form der **Entziehung Gewerbeberechtigung** (vgl. § 87 GewO), wie dies etwa beim Wegfall der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung oder bei wiederholter Nichterfüllung der erforderlichen fachlichen Eignung gem. Anlage 9 der GewO oder der Weiterbildungsverpflichtung der Fall ist.

Ad (3): Infolge der Umsetzung der IDD kennt nun auch die GewO Sanktionen in Form von **Veröffentlichungen** (sog. **naming and shaming**): Entscheidungen, mit denen eine verwaltungsrechtliche Sanktion oder Maßnahme wegen des Verstoßes gegen die Bestimmungen der §§ 137 bis 138 GewO oder die Standesregeln für Versicherungsvermittlung verhängt werden, sind von der **Behörde unverzüglich auf ihrer Homepage zu veröffentlichen**; dabei sind jedenfalls (mindestens) Art und Wesen des Verstoßes sowie die Identität der verantwortlichen Person anzugeben. Bei Verstößen gegen Wohlverhaltensregeln gemäß

den Standesregeln für Versicherungsvermittlung beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten hat eine **öffentliche Bekanntgabe** der verantwortlichen natürlichen oder juristischen Person sowie der Art des Verstoßes zu erfolgen.

Fazit und Schlussbemerkung

Um auf den Beginn meiner Ausführungen zurückzukommen - es ist ein wenig wie in der Schule: Wer regelmäßig und (zumindest einigermaßen) ordentlich seine Hausaufgaben macht, wird bei der Überprüfung der Hausübung und bei Wiederholungen des Stoffes einerseits weniger Stress haben und andererseits mit einer besseren Benotung abschneiden. Wer als Versicherungsmakler also seine „**berufsrechtlichen Hausübungen**“ macht (sohin z.B. seinen gewerberechtlichen [Status-] Angaben nachkommt, die Weiterbildungsverpflichtung ordnungsgemäß erfüllt, die einschlägigen schriftlichen unternehmensinternen Dokumente zum Product Oversight and Governance und zu den Interessenkonflikten erstellt hat und regelmäßig wartet, seine Beratungsprotokolle pflegt, den Risikoerhebungsbogen zur Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung erstellt hat und regelmäßig wartet, etc., etc.), wird beim Besuch des Gewerberreferenten im Rahmen der Behördenprüfung weniger „ins Schwitzen geraten“ als derjenige, der diesbezüglich unvorbereitet dem Prüfer gegenübertritt.

Was die Einhaltung der gewerberechtlichen Vorschriften anbelangt, muss zugestanden werden, dass die **berufsrechtlichen Pflichten für Versicherungsmakler in den letzten Jahren quantitativ und auch qualitativ in einem hohen Maß gestiegen** sind, sodass deren Einhaltung mitunter einen gehörigen administrativen Aufwand im Unternehmen darstellt und (interne, ggf. auch externe) Ressourcen bindet. Dennoch bzw. umso mehr gilt: **Gute Vorbereitung ist wichtiger denn je und das sicherste Mittel zum (Kontroll-)Erfolg.**



Freude am Fahren



THE X4



www.bmw.at/X4

BMW X4: von 135 kW (184 PS) bis 265 kW (360 PS), **Kraftstoffverbrauch** gesamt von 5,7 l bis 8,8 l/100 km, CO₂-Emissionen von 149 g bis 199 g CO₂/km. Angegebene Verbrauchs- und CO₂-Emissionswerte ermittelt nach WLTP.



Gerhard VEITS
ÖVM – Vorstand



Serie Versicherungsvertragsgesetz

VersVG-Bestimmungen in der Praxis

§ 16 VersVG (Vorvertragliche Anzeigepflicht)

§ 16 VersVG (Vorvertragliche Anzeigepflicht)

(1) Der Versicherungsnehmer hat beim Abschluss des Vertrages alle ihm bekannten Umstände, die für die Übernahme der Gefahr erheblich sind, dem Versicherer anzuzeigen. Erheblich sind jene Gefahrumstände, die geeignet sind, auf den Entschluss des Versicherers, den Vertrag überhaupt oder zu den vereinbarten Bestimmungen abzuschließen, einen Einfluss auszuüben. Ein Umstand, nach welchem der Versicherer ausdrücklich und in geschriebener Form gefragt hat, gilt im Zweifel als erheblich.

(2) Ist dieser Vorschrift zuwider die Anzeige eines erheblichen Umstandes unterblieben, so kann der Versicherer vom Vertrag zurücktreten. Das gleiche gilt, wenn die Anzeige eines erheblichen Umstandes deshalb unterblieben ist, weil sich der Versicherungsnehmer der Kenntnis des Umstandes arglistig entzogen hat.

(3) Der Rücktritt ist ausgeschlossen, wenn der Versicherer den nicht angezeigten Umstand kannte. Er ist auch ausgeschlossen, wenn die Anzeige ohne Verschulden des Versicherungsnehmers unterblieben ist; hat jedoch der Versicherungsnehmer einen Umstand nicht angezeigt, nach dem der Versicherer nicht ausdrücklich und genau umschrieben gefragt hat, so kann dieser vom Vertrag nur dann zurücktreten, wenn die Anzeige vorsätzlich oder grob fahrlässig unterblieben ist.

Grundsätzliches

Der § 16 VersVG trägt dem VN die Pflicht auf, den VR möglichst umfassend über die individuellen Risikoumstände in Bezug auf den gewünschten Versicherungsschutz zu informieren. Eine unverschuldete Verletzung der Anzeigepflicht, ebenso eine Nichtanzeige von, dem VN unbekanntem Umständen, haben keine negativen Konsequenzen für den VN. Die Anzeigepflicht des VN umfasst demnach nur gefahrerheblichen Umstände, von denen er positive Kenntnis hat. Ein „Kennen müssen“ genügt nicht. Das bedeutet, dass der VR weder ein Rücktrittsrecht hat, noch dass Leistungsfreiheit des VR eintritt.

Die Vorschriften der §§ 16 - 22 VersVG sind zugunsten des VN halbzwingend, womit die Anzeigepflicht des VN zwar vertraglich eingeschränkt aber nicht erweitert werden kann. Ebenso können vertragliche Bestimmungen deren Rechtsfolgen mildern aber nicht verschärfen.

Wer muss wem gegenüber die Anzeigepflicht erfüllen?

Anzeigepflichtig ist grundsätzlich der VN. In der Schadensversicherung wird dem VN auch die

Kenntnis des Versicherten zugerechnet. In der Personenversicherung wird dem VN die Kenntnis der Gefahrperson (versicherten Person) zugerechnet.

Der VN hat die Anzeigepflicht gegenüber dem VR zu erfüllen. Wird ein Antrag gegenüber einem Versicherungsagenten abgegeben, erfüllt der VN die Anzeigepflicht, wenn er mündlich alle Risikoumstände richtig anzeigt, aber der Agent diese nicht oder nicht vollständig in das Antragsformular überträgt. In diesem Zusammenhang kommt es regelmäßig zu Beweisproblemen für den VN.

Spontane Anzeigepflicht

Aus dem Gesetzestext geht unmissverständlich hervor, dass der VN verpflichtet ist, dem VR sämtliche, ihm bekannten, gefahrerheblichen Umstände anzuzeigen. Nachdem diese Pflicht unabhängig davon besteht, ob oder in welcher Ausprägung der VR Fragen stellt, spricht man hier von einer spontanen Anzeigepflicht, die der VN aus freien Stücken erfüllen muss.

Erheblichkeit von Risikoumständen

Als gefahrerheblich sind alle jene Umstände relevant, die geeignet sind, den Vertragsentschluss des VR zu beeinflussen. Bedeutsam sind nach

dieser Definition zum einen Umstände, die den VR vom Vertragsschluss grundsätzlich abhalten können und zum anderen Umstände, die den VR dazu bewegen können, den Versicherungsvertrag nur zu geänderten Konditionen (Prämienzuschlag und/oder Risikoausschluss) abzuschließen.

Nach der OGH-Rechtsprechung kommt es nicht unbedingt darauf an, dass der VR bei Kenntnis der wahren Gefahrumstände den Versicherungsvertrag tatsächlich nicht oder nicht zu den vereinbarten Bestimmungen geschlossen hätte. Es kommt nur auf die objektive Eignung eines Gefahrumstandes an, den Entschluss des VR zum Vertragsabschluss zu beeinflussen.

In der Personenversicherung gelten nicht nur erkannte Erkrankungen erheblich, sondern auch Krankheitssymptome wie beispielsweise Schmerzen. Die Anzeigepflicht besteht auch dann, wenn der Antragsteller derartige Symptome als ungefährlich betrachtet. Zu den erheblichen Umständen zählen auch bereits ausgeheilte Vorerkrankungen und zurückliegende Krankenhausaufenthalte.

Jedenfalls als erheblich gelten Umstände, nach denen der VR ausdrücklich und in geschriebener Form gefragt hat. Als „ausdrücklich“ gestellt gilt eine Frage dann, wenn sie unmissverständlich auf den zu erkundenden Umstand hin gerichtet wurde.

Zeitraum der Anzeigepflicht

Nach dem Gesetzestext ist die Anzeigepflicht beim Abschluss des Vertrages zu erfüllen. Damit wird aber kein bestimmter Zeitpunkt fixiert, sondern ist der Zeitraum der Vertragsverhandlungen bis zur Vertragsannahme durch den VR, also bis zum formellen Versicherungsbeginn, gemeint. Wenn sich nach Antragstellung aber noch vor Vertragsannahme die angezeigten Risikoumstände ändern, so muss der Antragsteller seine Angaben gegenüber dem VR korrigieren.

Die vorvertragliche Anzeigepflicht gilt auch bei der Beantragung einer vorläufigen Deckung.

Rechtsfolge: Rücktritt durch den Versicherer

Hat der Antragsteller einen anzeigepflichtigen Umstand nicht angegeben, so steht dem VR ein Rücktrittsrecht zu. Dieses Rücktrittsrecht des VR beinhaltet aber auch gleichzeitig ein Klarstellungserfordernis in Bezug auf das Schicksal des Vertrages. Eine Leistungsfreiheit des VR setzt demnach seine fristgerechte Rücktrittserklärung voraus.

Kein Rücktrittsrecht des VR besteht, wenn dieser einen nicht angezeigten Umstand bereits kannte. Dabei ist es irrelevant, auf welche Weise der VR die Kenntnis erlangt hat.

Kein Rücktrittsrecht des VR besteht, wenn die Anzeige eines Risikoumstandes mangels Verschulden des VN unterblieben ist.

Verschulden des Antragstellers

Wurden die Angaben anhand eines vom VR verwendeten Fragebogens gemacht, so schadet dem VN bereits leichte Fahrlässigkeit bei Nichtanzeige nachgefragter Umstände.

Unterbleibt die Anzeige anderer, nicht gefragter Umstände, so schadet dem VN nur Arglist. Die Regelung ist nur bei unterbliebener Anzeige anzuwenden, nicht aber bei unrichtiger Anzeige von Risikoumständen. (Erklärungen zu den §§ 17, 18 VersVG)

Hat der VR nicht ausdrücklich und genau umschrieben nach Risikoumständen gefragt, so kann nur grobe Fahrlässigkeit oder Vorsatz des VN ein Rücktrittsrecht des VR begründen. Auch diese Regelung ist bei unrichtiger Anzeige (§ 17 VersVG) nicht anzuwenden.

Von untergeordneter Bedeutung sind jene - wohl überaus seltenen - Fälle, in denen der VR überhaupt keinen schriftlichen Fragebogen zur Verwendung bringt, sondern etwa nur mündliche Fragen stellt. Nachdem der VR hier eben nicht ausdrücklich und genau umschrieben nachgefragt hat, muss zumindest grobe Fahrlässigkeit des VN vorliegen, um ein Rücktrittsrecht des VR zu begründen. Hat der VR aber mittels Fragebogen abgefragt, so kann der VR wegen unterbliebener Anzeige eines Umstandes, nach dem nicht ausdrücklich und genau umschrieben gefragt worden ist, nur im Falle arglistiger Verschweigung zurücktreten. (§ 18 VersVG)

Leistungsfreiheit nur bei Kausalität

Auch wenn die Verletzung der Anzeigepflicht den VR zum Rücktritt berechtigt, ist die Leistungsfreiheit auch noch abhängig von der Kausalität (siehe § 21 VersVG).

Beweislast

Das Vorliegen einer Verletzung der Anzeigepflicht hat der VR zu beweisen.

Ebenso trifft den VR die Beweislast für die Kenntnis des VN vom nicht angezeigten Risikoumstand.

Der VN hat alle jene Umstände zu beweisen, die dem Rücktrittsrecht des VR entgegenstehen würden. Dazu zählen etwa

- das fehlende bzw. zu geringe Verschulden an der Nichtanzeige durch den VN;
- die mangelnde Erheblichkeit eines vom VR ausdrücklich und schriftlich erfragten Risikoumstandes;
- der Beweis dafür, dass der VR bereits Kenntnis vom nicht angezeigten Gefahrumstand hatte.



Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM



Serie Juristische Begriffe

Handelsbrauch

Ein Handelsbrauch – auch: Usance – ist eine durch kollektive Übung verbindlich gewordene kaufmännische Verkehrssitte meist für bestimmte Geschäftszweige. Im Gegensatz zum Gewohnheitsrecht, das nur durch langjährige Praxis sowie Rechtsüberzeugung entsteht, können sich Handelsbräuche auch in kürzerer Zeit bilden. Ein Handelsbrauch ist gewöhnlich für die Vertragsauslegung oder Vertragsergänzung von Bedeutung.

Handelsbräuche sind keine Rechtsnormen

Handelsbräuche können sich nur im Geschäftsverkehr unter Unternehmern entwickeln, sodass sie für Verbrauchergeschäfte nicht gelten. Voraussetzung für die Entwicklung eines Handelsbrauchs ist die einheitliche, freiwillige und dauerhafte tatsächliche Übung beteiligter Verkehrskreise. Die konkrete Ausgestaltung kann dabei nach Ort und Branche durchaus unterschiedlich sein. Handelsbräuche setzen keinen allgemeinen Rechtsgeltungswillen voraus und stellen deshalb keine Rechtsnormen dar.

Handelsbräuche versus Gesetze

Handelsbräuche sind also keine Rechtsnormen, aber kraft Gesetzes bei der Auslegung unternehmerischer Handlungen und Unterlassungen, insbesondere Willenserklärungen, zu beachten. Das bedeutet, dass Usancen zwischen Unternehmern rechtlich verpflichtend sind, auch wenn sie nicht ausdrücklich vereinbart wurden oder gar den Beteiligten unbekannt waren. Sie verdrängen dispositives Gesetzesrecht, gelten jedoch nicht, soweit sie zwingendem Gesetzesrecht widersprechen. Individuelle, von den Handelsbräuchen abweichende Vereinbarungen genießen Vorrang vor Handelsbräuchen.

Handelsbräuche versus Allgemeinen Geschäftsbedingungen

Im Unterschied zu heutigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen haben Handelsbräuche Geltung ohne Rücksicht auf Willensbekundung und Kenntnis der Vertragspartner, sie können allerdings ausdrücklich ausgeschlossen werden.

Feststellung

Im Fall einer Vertragslücke wird ein festgestellter Unternehmensbrauch im Sinne des § 346 UGB als hypothetischer Parteiwille zum Vertragsinhalt, sofern sich nicht aus den übrigen Bestimmungen

bzw. aus dem Zweck des Geschäfts etwas anderes ergibt.

Eine Feststellung, ob ein Unternehmensbrauch vorliegt, ist eine Tatfrage, der Nachweis ist insbesondere durch Gutachten der WKO möglich.

Gemäß den Vorschriften des Wirtschaftskammergesetzes obliegt den Geschäftssystemen der Kammern „die Ausstellung von Zeugnissen über rechtlich bedeutsame Tatsachen des Geschäftslebens, insbesondere über den Bestand von Handelsbräuchen [...]“ (§§ 28 Abs. 3 Z 1, 31 Abs. 1 und 39 Abs. 3 Z 1 WKG).

Die Erstellung von Handelsbrauchgutachten stellt damit eine im öffentlichen Interesse liegende bedeutsame Pflicht der Wirtschaftskammern dar. Voraussetzung für das Tätigwerden der Kammer ist das Vorliegen eines gerichtlichen bzw. behördlichen Auftrags.

Verfahrensablauf

Zunächst wird geprüft, ob die Feststellung eines Handelsbrauchs tatsächlich als Beweismittel im Verfahren benötigt wird. Ist das der Fall, werden die Fragen zum Handelsbrauch erstellt und die Verkehrskreise ermittelt, aus denen Mitgliedsunternehmen befragt werden sollen. Nach Bestimmung eines statistisch repräsentativen Stichprobenumfangs wird zur Durchführung der Erhebung ein elektronischer Fragebogen versandt. Nach der statistischen Auswertung wird das Gutachten erstellt und dem anfragenden Gericht/der anfragenden Behörde kommuniziert.

Feststellungsergebnis als Beweismittel

Der Handelsbrauch selbst wird - nach einhelliger Meinung - als Tatsache vom Gericht bzw. in Verwaltungsverfahren von der Behörde festgestellt. Der Bekanntgabe der Kammer über das Ergebnis einer beauftragten Umfrage kommt dabei lediglich die Funktion eines Beweises, den gezogenen Schlussfolgerungen die Funktion eines Sachverständigen-gutachtens zu, das wie jedes andere Gutachten der freien Beweiswürdigung unterliegt.

Das Gericht bzw. die Verwaltungsbehörde muss mit den ihm bzw. ihr zur Verfügung stehenden Mitteln prüfen, ob das Gutachten logisch konsistent und wissenschaftlich einwandfrei begründet ist.

Drei Gründe, warum sich Immo-Finanzierungen für VersicherungsmaklerInnen lohnen

Das Immobiliengeschäft boomt. Davon können auch VersicherungsmaklerInnen profitieren. Zum Beispiel bei einer Zusammenarbeit mit dem Kreditvermittlungsportal Creditnet.at. Da sind VersicherungsmaklerInnen immer auf der sicheren Seite und schaffen sich ein fast arbeitsloses Zusatzeinkommen.

Trotz Krise bleiben Immobilien als Wertanlage im Fokus der ÖsterreicherInnen. Laut einer aktuellen Analyse des Maklernetzwerks Remax wurden im ersten Halbjahr 2021 in ganz Österreich 76.589 Immobilien veräußert. Der Gesamtwert der Verkäufe lag bei 19,6 Milliarden Euro – das ist ein dickes Plus von 20 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Die Immobilienfinanzierung mit einem Kreditvermittlungsportal bietet VersicherungsmaklerInnen neue Chancen, ganz ohne Risiko. Hier sind drei Gründe, warum sich eine Zusammenarbeit lohnt.

1. Nur ein Konditionenvergleich schafft Sicherheit

Neben Aktien, Edelmetallen und Antiquitäten sind Immobilien gerade bei steigender Inflation eine wichtige Assetklasse. Allerdings wünschen sich viele KundInnen häufig, wenn es um die Finanzierung und die Absicherung ihrer Traumimmobilie geht, eine Gesamtbetreuung durch die Maklerin oder den Makler ihres Vertrauens. Dieser Wunsch stellt BrokerInnen vor schier unüberwindbare Probleme. Zum einen bedarf es zur Vermittlung von Finanzierungen einer eigenen Gewerbeberechtigung (reglementiertes Gewerbe mit Zuverlässigkeitsprüfung), zum anderen wird es ohne Spezialwissen am Finanzierungsmarkt schwierig und zeitlich äußerst aufwendig, das optimale Angebot für die KundInnen zu finden. Einfacher ist das Einholen von Angeboten über das Kreditvergleichsportal Creditnet.at. Das Portal fragt jede Woche die Konditionen von über 100 Banken ab. Und als unabhängiges Kreditvermittlungsportal ist Creditnet.at – wie VersicherungsmaklerInnen auch - dem Best-Advice-Grundsatz verpflichtet. Bedeutet, dass Creditnet.at seinen KundInnen nur jene Kredite vermitteln darf, die auf Basis der individuellen Situation wirklich die günstigsten sind.

2. Wer auf Cross-Selling verzichtet, lässt viel Geld liegen

KundInnen, die eine Immobilie erwerben, brauchen nicht nur eine Finanzierung, sondern auch eine Haushalts- und/oder Eigenheimversicherung sowie eine Absicherung der KreditnehmerInnen gegen biometrische Risiken. Das macht ein Potpourri unterschiedlichster Versicherungspolizzen notwendig, weshalb sich gerade hier für VersicherungsmaklerInnen zusätzliche Geschäftschancen eröffnen. Aus Sicht der MaklerInnen finanziell eine echte Win-Win-Situation. Einerseits erhalten sie von Creditnet.at für die Vermittlung eines Finanzierungskunden (Lead) eine Vergütung (Fee), andererseits bieten sich umfangreiche Verdienstmöglichkeiten aus der Versicherungsvermittlung. Ein beinahe „arbeitsfreies“ Zusatzeinkommen gepaart mit einer Steigerung der Provisionserträge – ein Turbo für den Unternehmenserfolg, der sich im Rahmen der täglichen Arbeit einfach und ressourcenschonend mitnehmen lässt.

3. Niemand muss fürchten, KundInnen zu verlieren

VersicherungsmaklerInnen hüten ihren KundInnenstamm wie ihren Augapfel. Das ist auch gut so, denn dieser ist deren Geschäftsgrundlage.

Bei einer Zusammenarbeit mit Creditnet.at im Bereich der Immobilienfinanzierung müssen sich die MaklerInnen keinerlei Sorgen um ihre Klientel machen, alles ist klar geregelt. Das Kreditvergleichsportal zeichnet sich durch eine hohe Seriosität und Handlungsschlagqualität aus, die mit einer schriftlichen KundInnenenschutz-Vereinbarung juristisch untermauert wird. Darüber hinaus erfolgt die Abwicklung der Finanzierung in laufender Zusammenarbeit mit den ExpertInnen von Creditnet.at. Es gibt regelmäßige Infos zum Stand der Dinge. Somit ist maximale Transparenz gewährleistet.



Die Vorteile der Kooperation aus Sicht der MaklerInnen im Überblick

- Kooperation auf Augenhöhe
- Arbeitsfreies Zusatzeinkommen
- Garantierter Kundenschutz
- Faires Vergütungssystem
- Cross-Selling-Potential
- Kreditkonditionen von über 100 Banken im Vergleich
- Etablierung als kompetenter Ansprechpartner in allen Finanzierungsfragen
- Fokus auf das Kerngeschäft
- Stärkung der Kundenbindung

Mehr Infos unter:

Telefon: 01 87815 oder www.creditnet.at



Stefan CHLEBNICEK
Senior Expert/Training &
Academy

RISK EXPERTS
ENABLING SMART DECISIONS.

Weiterbildung – Chance oder lästige

Wie in vielen anderen Wirtschaftszweigen gewinnt das Thema Aus- und Weiterbildung auch innerhalb der Versicherungsbranche immer mehr an Bedeutung. Und das nicht nur wegen der Vorgaben, die mit der IDD gekommen sind. Die Fragen, die sich jeder von uns stellen sollte, richten sich jedoch nach dem „Wo“ mache ich meine Weiterbildung und „Nach welchen Kriterien“ entscheide ich über meine Weiterbildungseinrichtung“ bzw. „Was“ verhilft mir zu einem entscheidenden Vorsprung?

Versicherungsnehmer sind inzwischen gut darüber informiert, welche Leistungen ein Versicherungsprodukt bietet – zumindest glauben sie das.

Fachbegriffe können auf Plattformen wie dem VersicherungsWiki schnell online nachgeschlagen werden, wodurch das vom Vermittler gesprochene Wort sofort auf dessen Richtigkeit überprüft wird. Die vorgeschriebenen 15 IDD-Stunden Weiterbildungsverpflichtung kostengünstig, ja sogar kostenneutral zu erfüllen, ist ebenso keine Hexerei. Angebote gibt es zuhauf – vom Webinar bis hin zur Tagesveranstaltung mit Kurzvorträgen.

Nur gezielte Weiterbildung führt zum Erfolg

Profunde Kenntnisse waren schon immer die Grundvoraussetzung für bedarfsorientierte Beratungen. Unumstritten ist, dass für einen nachhaltigen beruflichen Erfolg, die laufende Festigung und Erweiterung des Wissens unumgänglich ist. Hier trennt sich dann auch die sprichwörtliche Spreu vom Weizen: Während es manchen ausschließlich um die Erfüllung der Pflichtvorgaben geht, wählen andere gezielt Weiterbildungsangebote, die ihnen neue Chancen eröffnen und manchmal auch ganz bewusst nicht zu ihren Kernangeboten passen.

Um durch Weiterbildung einen Vorteil zu erlangen, sind vor allem jene Informationen und thematischen Zugänge gefragt, die nicht überall angeboten werden. Dinge zu wissen, „die nicht jeder weiß“, sind ein Garant für den unternehmerischen

Erfolg in der Beratung. Durch eine breitere Palette an Argumenten im Beratungsgespräch fördern Sie das Vertrauen, festigen die Kundenbindung und verschaffen sich letztendlich den entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

Einen Mehrwert schaffen

In der Beratung wird neben dem fachlichen Know-how das Verständnis für technische Gegebenheiten und Zusammenhänge immer wichtiger. Das Rezept ist nicht mehr die rein fachliche Weiterbildung, sondern ein ausgewogener Mix aus fachlichen Inhalten und Zugängen des technischen Risikomanagements. Ziel aller Dienstleister ist es, einen Mehrwert für die eigenen bestehenden Kundenverbindungen zu schaffen – außer man ist ein Telekommunikationsunternehmen ;-)

Versicherungsprodukte, vorrangig im Privatkundengeschäft, sind in ihrer Gestaltung trivial und oft schon online erhältlich – im Gewerbe- und Industriebereich ist dies (noch) nicht der Fall. Für die holistische Analyse eines zu versichernden Unternehmens müssen eine Vielzahl an Daten vorhanden sein und unterschiedlichste Gefahrenszenarien „durchgespielt“ werden. Um mit diesen Szenarien realistisch umzugehen und derartige Risiken richtig einschätzen zu können, sind Sie als rundum ausgebildete Experten gefragt.

Polizzenverkauf ist nicht (mehr) alles

Der laufende Austausch mit Versicherungsmaklern zeigt uns, dass es unumgänglich ist, vermeintlich neue Wege zu beschreiten und neben der „klassischen“ Risikoanalyse gemäß §28 MaklerG noch stärker den umfassenden Beratungsgedanken als Risk Manager zu leben.

Seit Jahren gewinnen die Themen Cyber Risiko und Betriebsunterbrechungsrisiko mehr an Bedeutung und die Nachfrage an Lernangeboten steigt ständig.

WEI TER

B

I

L

D

U

Verpflichtung?

Doch spätestens seitdem die EU die Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung und damit verbundene Nachhaltigkeitszielen veröffentlicht hat, häufen sich die Fragen von Unternehmen, wie sie diese Ziele erreichen können und was sie dafür in Zukunft investieren müssen.

Neue Themen sind gefragt

Betrachten wir das Thema Nachhaltigkeit als möglichen ergänzenden Inhalt in Ihren künftigen Beratungsgesprächen. Unterstützt durch Medien geistert dieser Begriff bereits in vielen Köpfen herum. Doch was hat es mit der Nachhaltigkeit auf sich? Was muss eine Nachhaltigkeitsstrategie beinhalten? Braucht mein Unternehmen auch eine Nachhaltigkeitsstrategie und wenn ja, ab wann? Es ist klar, dass uns dieses Thema die kommenden Jahre, wenn nicht Jahrzehnte weiter begleiten wird. Unternehmen brauchen dabei Unterstützung - egal ob als umfassende Beratungsdienstleistung oder in Form eines Quickchecks.

So wie bei allen neuen Themen, muss Wissen erst einmal aufgebaut werden, um Veränderungen in der Risikowelt der zu versichernden Unternehmen einschätzen zu können. Für Sie als Berater bedeutet das viele neue Chancen durch unzählige neue Ansätze.

Um diese Chancen auch zu nützen, empfehlen wir den Aufbau von Know-how für eine „grüne“ Risikobetrachtung.

Sollte das Thema „Nachhaltigkeit“ nicht zu Ihnen passen, versuchen Sie sich doch in die Lage von Unternehmen zu versetzen. Anstatt dass man sich ein neues Thema zu eigen macht, könnte man auch ein bekanntes Thema weiter vertiefen und so seine Expertise hervorheben. In den letzten Monaten sind Unternehmen oft mit teils ähnlichen Fragen an uns herangetreten. Diese Fragen möchten wir gerne mit Ihnen teilen:

Machen Sie doch einen kurzen Check und überprüfen Sie, ob Sie die passenden Antworten auf folgende Fragen haben?

- Was soll ein Unternehmen machen, wenn der wichtigste Lieferant ausfällt?
- Welche Auswirkungen hat es, wenn im Sinne eines nachhaltigen Produktionsablaufes die Versorgungskette angepasst werden muss?
- Wie muss eine Sprinkleranlage dimensioniert sein, um im Falle eines Feuers die maximale Wirkung zu haben?
- Kann man ohne technisches Grundverständnis einen korrekten PML berechnen?
- Wie können strategische Maßnahmen aussehen, die den Unternehmensfortbestand nach einem längeren Unterbrechungsschaden sichern?

Sollte die ein oder andere Unsicherheit beim Beantworten dieser Fragen vorhanden sein, können Sie dem entgegenwirken. Im Gegensatz zum Nachhaltigkeits Thema gibt es dazu breit verfügbare Weiterbildungsangebote, um das entsprechende Wissen aufzubauen.

In unserer Risk Experts Academy sind wir bemüht, Trends frühzeitig zu berücksichtigen und entsprechende Seminarinhalte anzubieten. Wir verfügen sowohl über versicherungstechnisches als auch technisches Expertenwissen, um Ihre Fragen zu beantworten.

Neben öffentlichen Seminaren konzipieren wir auch maßgeschneiderte Ausbildungs- und Seminarkonzepte für unsere nationalen und internationalen Auftraggeber, die sowohl der Versicherungswirtschaft als auch der Industrie angehören.

Fazit

Um nachhaltig erfolgreich zu sein, erfordert es die Bereitschaft, in den Aufbau eines umfangreichen Fachwissens zu investieren und über die nötige Motivation, sich laufend zusätzliches Wissen anzueignen bzw. zu festigen.

Die Wahl des richtigen Partners ist entscheidend, wenn es um Aus- und Weiterbildung geht – finden Sie heraus, wer am besten zu Ihnen passt und Ihre Bedürfnisse berücksichtigt.

Der langfristige Nutzen liegt auf der Hand: Ein Wettbewerbsvorteil für das Plus an Know-how und neuen Chancen am Markt ergibt sich fast automatisch durch breitere Themenfelder im Kundengespräch.



N G



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

Kennzahlen

Unter Kennzahlen versteht man ganz allgemein die Zusammenfassung von quantitativen - in relativen oder absoluten Zahlen ausdrückbaren – Informationen für den innerbetrieblichen (betriebsindividuelle Kennzahlen) und zwischenbetrieblichen (Branchen-Kennzahlen) Vergleich.

Zweck

In der Betriebswirtschaft sind verschiedene Kennzahlen von Bedeutung, sie dienen der Beurteilung eines Unternehmens. Kennzahlen können bei der Problemerkennung, bei der Ermittlung betrieblicher Stärken und Schwächen, bei der Kontrolle und bei der Informationsgewinnung helfen. Mit Kennzahlen können wichtige Sachverhalte in einem Unternehmen dokumentiert oder koordiniert werden. Sie liefern verdichtete, aussagekräftige Informationen zur Lenkung, Steuerung und Planung von Unternehmen.

Arten von Kennzahlen

Kennzahlen können als absolute Zahlen in Form von **Einzelzahlen** (Beispiel: Umsatz), von **Summen** (Beispiel: Bilanzsummen), von **Differenzen** (Beispiel: Working Capital¹) und als **Mittelwerte** (Beispiel: durchschnittlicher Lagerbestand) dargestellt werden. Häufig werden jedoch **Verhältniszahlen** (Relativzahlen) errechnet. Derartige Zahlen entstehen dadurch, dass betriebswirtschaftlich relevante Größen zueinander in Beziehung gesetzt werden:

- **Gliederungszahlen:** Sie geben das Verhältnis eines Teils zum Ganzen an. Beispiel: Eigenkapitalquote
- **Beziehungszahlen:** Sie setzen begrifflich verschiedener Größen, zwischen denen ein Sachzusammenhang besteht, in Beziehung. Keine dieser Größen ist eine Teilgröße der jeweils anderen. Beispiel: Umsatzrentabilität²
- **Indexzahlen:** Sie drücken die Veränderung von Zahlenwerken begrifflich gleicher Größen aus. Der ermittelte Wert bezieht sich stets auf eine Grundzahl, diese entspricht 100.

Kennzahlen im Fokus

Die wichtigsten sechs Unternehmenskennzahlen sollen Unternehmer stets im Auge behalten. Es sind dies:

1. Cashflow
2. Eigenkapitalquote
3. Deckungsbeitrag
4. Personalintensität
5. Eigenkapitalrentabilität
6. Schuldentilgungsdauer

1. Cashflow

Der Cashflow ist ein guter Indikator für die finanzielle Gesundheit (Solvenz) eines Unternehmens. Er gibt an, inwieweit sich ein Unternehmen selbst finanzieren kann. Diese Kennzahl bildet den Strom der gesamten finanziellen Mittel ab und errechnet sich aus der Differenz zwischen tatsächlichen Einzahlungen/Einnahmen und tatsächlichen Auszahlungen/Ausgaben. Basis für die Berechnung dieser Kennzahl stellt der Jahresüberschuss dar, zu dem nicht-auszahlungswirksame Aufwendungen (Beispiel: Abschreibungen) addiert und nicht-einzahlungswirksame Erträge subtrahiert werden.

2. Eigenkapitalquote

Die Eigenkapitalquote errechnet sich, indem man das Eigenkapital ins Verhältnis zur Bilanzsumme setzt. Es gilt: Je höher dieser Wert ist, desto solider steht das Unternehmen dar. Eine Eigenkapitalquote zwischen 30% und 50% gilt in Österreich schon als gutes Verhältnis. Ab welchem Wert bei den kreditgebenden Banken die Alarmglocken schrillen, hängt unter anderem davon ab, in welcher Branche das Unternehmen tätig ist. Jedenfalls gilt eine Eigenkapitalquote von weniger als 8 % als absolutes Alarmsignal und verlangt nach umfassenden Restrukturierungsmaßnahmen.

3. Deckungsbeitrag

Der Deckungsbeitrag ist eine wichtige Kennzahl aus der Kostenrechnung. Zieht man vom Umsatzerlös eines bestimmten Produkts bzw. einer Dienstleis-



tung die variablen Kosten³ ab, erhält man den Deckungsbeitrag. Nach Abzug der Fixkosten⁴ sollte zumindest eine positive Zahl herauskommen, denn nur dann wird ein Gewinn erzielt. Entspricht der Deckungsbeitrag exakt den Fixkosten, spricht man vom Break-Even-Point (Gewinnschwelle).

4. Personalintensität

Die Personalintensität zeigt das Verhältnis von Personalaufwendungen zum Umsatz an. Je niedriger die Personalintensität, desto rentabler wurde das Personal eingesetzt. Mit jedem Euro, der in einem Unternehmen erwirtschaftet wird, fällt ein gewisser Euro-Betrag für Personalaufwand an. Die Personalintensität ist sehr stark von der jeweiligen Branche abhängig, branchenübergreifende Vergleiche sind daher wenig aussagekräftig. Insgesamt ist der Personalaufwand in den meisten Unternehmen ein bedeutender Kostenfaktor, weshalb die Personalintensität einen guten Maßstab für die Produktivität und Effizienz in einem Unternehmen darstellt.

5. Eigenkapitalrentabilität

Diese Kennzahl gibt an, welche fiktive Verzinsung im Unternehmen mit dem Eigenkapital erwirtschaftet wurde. Je höher die erzielte Eigenkapitalrentabilität ist, desto effizienter wird das im Unternehmen eingesetzte Kapital eingesetzt. Zur Ermittlung wird der Jahresüberschuss (Nettogewinn) durch das Eigenkapital dividiert. Ein guter Richtwert für die anzustrebende Höhe ergibt sich in der Regel durch den Vergleich mit alternativen Anlagemöglichkeiten. Dem unternehmerischen Risiko kommt in diesem Zusammenhang große Bedeutung zu. Es muss bewertet und in der Rendite entsprechend „ein-

gepreist“ sein. Bei kleineren, eigentümergeführten Unternehmen wird zur Berechnung der Eigenkapitalrentabilität statt dem Nettogewinn der Cashflow (aus dem Ergebnis) herangezogen.

6. Schuldentilgungsdauer

Ein Wert von weniger als sieben Jahren gilt als sehr gut. An dieser Kennzahl kann man die fiktive Entschuldungsdauer ablesen. Sie zeigt die Anzahl von Jahren an, die ein Unternehmen auf Basis der aktuellen Ertragslage benötigen würde, um das gesamte Fremdkapital zurückzuzahlen. Dabei wird die Annahme getroffen, dass der gesamte korrigierte Cashflow zur Tilgung des Fremdkapitals dient und kein Geld für Investitionen oder Gewinnausschüttungen verwendet wird.

Besuchen Sie uns auf



¹ Das Working Capital erhält man, wenn man vom Umlaufvermögen die kurzfristigen Schulden abzieht.

² Die Umsatzrentabilität erhält man, wenn man Umsatz und Gewinn miteinander ins Verhältnis setzt.

³ Variable Kosten sind solche, die direkt mit der Erstellung eines Produktes oder der Erbringung einer Dienstleistung in Verbindung stehen. Ohne Produkt/Dienstleistung wären die Kosten nicht angefallen. Beispiele in der Produktion sind Materialkosten oder Fertigungslöhne.

⁴ Fixkosten sind solche, die auch dann anfallen, wenn das Unternehmen keine Produkte erstellt bzw. keine Dienstleistungen erbringt. Beispiele wären die Miete, Versicherungsprämien oder Grundgebühren.

Quellen:
Bilanzanalyse; Baumüller/Kreuzer;
Linde Verlag
Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre; Lechner/Egger/
Schauer; Linde Verlag
www.controllingportal.de
www.wko.at



Serie Kündigungsrecht

Zugang

Empfangsbedürftige Willenserklärungen werden erst dann rechtswirksam, wenn sie dem anderen Vertragspartner zugehen. So will es der § 862a ABGB. Man spricht in diesem Zusammenhang auch vom dem sogenannten Zugangsprinzip. Die Bedeutung dieses Prinzips reicht weit über den Antrag hinaus. Es gilt für alle auf einen Vertrag bezogenen Willenserklärungen, also beispielsweise auch für die Annahme, die Kündigung oder den Rücktritt.

Wirksamkeit

Unter dem Zugang versteht man die rechtliche Wirksamkeit der Kündigung (Kündigungszeitpunkt). Dieser Zeitpunkt ist aufgrund der Kündigungsfristen nicht zwingend ident mit der Beendigung des Dauerschuldverhältnisses (Kündigungstermin). Eine Willenserklärung wird rechtlich wirksam, wenn sie in den Machtbereich des Empfängers gelangt. Dies ist üblicherweise dann der Fall, wenn der Adressat die Möglichkeit hat, sich mit der Erklärung vertraut zu machen. Auf die tatsächliche Kenntnis kommt es in der Regel nicht an.

Für den Zugang ist erforderlich, dass

- die Erklärung in den Machtbereich des Empfängers gelangt und
- der Absender damit rechnen darf, dass der Empfänger von ihr Kenntnis erlangt.

Mit dem Zugang wird die Erklärung rechtswirksam. Dies bedeutet zweierlei:

- Regelmäßig beginnt mit dem Zugang die Bindung an die Erklärung. Sie ist dann also unwiderruflich.

- Sollte die Erklärung nur innerhalb einer bestimmten Frist abgegeben werden können, so entscheidet der Zugang über die Rechtzeitigkeit.

Zugangserfordernisse

Im Versicherungsvertrag können für Unternehmer grundsätzlich besondere Zugangserfordernisse vereinbart werden, wie etwa die Vereinbarung, wonach Erklärungen nur dann rechtswirksam sind, wenn sie mittels eingeschriebenen Briefs erfolgen. Für Verbraucherverträge ist dies nicht zulässig, zumal eine Vertragsbestimmung im Sinne des § 879 ABGB nicht verbindlich ist, wenn eine vom Verbraucher dem Unternehmer abzugebende Erklärung einer strengeren Form als der Schriftform oder besonderer Zugangserfordernisse zu genügen hat.

Klauseln in Allgemeinen Versicherungsbedingungen im Verbrauchergeschäft sind unwirksam, wenn diese vorsehen, dass Erklärungen des Versicherungsnehmers, um Gültigkeit zu besitzen, an die Generaldirektion, an eine Regionaldirektion oder den Sitz des Versicherers gerichtet sein müssen.¹ Sie müssen lediglich in den Machtbereich des Empfängers gelangen. Dies ist beispielsweise auch dann der Fall, wenn die Erklärung einem Versicherungsagenten mit Empfangsvollmacht² übergeben wird.

Transportgefahr und Beweislast

Die Transportgefahr für die Erklärung bis zum Zugang trägt der Absender. Geht die Erklärung unterwegs verloren, so ist sie dem Empfänger nicht zugegangen und daher auch nicht rechtswirksam geworden.



Alle Risiken nach dem Zugang trägt der Empfänger. Es ist dann insbesondere gleichgültig, ob der Empfänger tatsächlich die Erklärung zur Kenntnis genommen hat oder nicht.

Von großer praktischer Bedeutung ist die Beweislast. Der Absender hat im Streitfall die Tatsache des Zugangs und der Rechtzeitigkeit zu beweisen. Der Beweis der Absendung genügt nicht, er begründet auch keine Beweiserleichterung.

Ein positiver Sendebereich eines Faxgerätes stellt keinen Beweis dafür dar, dass die Nachricht tatsächlich beim Empfänger eingelangt ist. Laut OGH reist ein Telefax auf die Gefahr des Versenders.³ Ähnliches gilt für die Frage der Beweiswirkung einer eingeschriebenen Briefsendung. Der Nachweis der Postaufgabe begründet noch keinen Anscheinsbeweis⁴ für den Zugang an den Empfänger⁵

Zugangsvermutung und -fiktion

Sowohl der § 5a Abs. 10 sowie der § 10 VersVG beinhalten Abweichungen von den allgemeinen Zugangsbestimmungen des ABGB.

Wurde elektronische Kommunikation im Sinne des § 5a VersVG rechtsgültig vereinbart und die Vorgaben der Absätze 8 und 9 beachtet, so wird

– widerlegbar – vermutet, dass die Sendung den Empfänger elektronisch tatsächlich zugegangen ist (Zugangsvermutung).

§ 10 VersVG normiert, dass der Versicherungsnehmer die dauerhafte Änderung seiner Anschrift (Wohnsitz oder gewerbliche Niederlassung) umgehend bekannt zu geben hat. Tut er dies nicht, so genügt für Willenserklärungen des Versicherers, dass diese mit eingeschriebenem Brief an die letzte bekannte Adresse abgesendet werden. Die Erklärungen werden in dem Zeitpunkt wirksam, in welchem sie ohne die Anschriftsänderung gewöhnlich zugegangen wären (Zugangsfiktion). Nach der aktuellen Rechtsprechung ist § 10 VersVG auf nicht eingeschriebene Briefe nicht analog anzuwenden.⁶

¹ § 6 Abs 1 Z 4 KSchG

² In der Praxis sind in Österreich vorwiegend Vermittlungsvertreter, die mit einer Empfangsvollmacht ausgestattet sind, anzutreffen.

³ OGH 6 Ob 118/07g

⁴ Der Anscheinsbeweis (auch: Beweis des ersten Anscheins, Prima-facie-Beweis) ist eine Methode der mittelbaren Beweisführung. Er erlaubt, gestützt auf Erfahrungssätze Schlüsse von bewiesenen auf zu beweisende Tatsachen zu ziehen.

⁵ OGH 7 Ob 24/09v

⁶ OGH 7 Ob 2088/96a

Quellen:

Das österreichische Versicherungsvertragsrecht; Schauer; Service-Fachverlag
 Versicherungsvertragsrecht; Wieser; Orac Verlag
 Versicherungsvertragsrecht; Gisch/Reisinger; Verlag Österreich
 www.ris.bka.gv.at
 www.ogh.gv.at

Achtung: Generali Führerscheinklausel in der Unfallversicherung

Liebe Kolleginnen und Kollegen, bereits im Jänner 2020 berichteten wir von einem spannenden Fall (Unfalltod in der Unfallversicherung), der nun bereits auch zwei gerichtliche Entscheidungen mit sich brachte.

Zur Erinnerung nochmals der 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 Leichtkrafttrads – für das er nachweislich auch die iranische

Lenkerberechtigung hatte – von einem Autolenker übersehen und erfasst wurde. Der Versicherte verstarb an den Folgen dieses Unfalls. Der Unfalltenker beging Fahrerflucht und konnte nach derzeitigem Informationsstand nicht ausgeforscht werden. **Blutgeld Iran!**

Der Verstorbene hatte bei zwei Versicherungsgesellschaften, sowohl bei der Wiener Städtischen Versicherungs AG als auch bei der Generali Versicherungs AG, jeweils eine private Unfallversicherung inklusive Unfalltoddeckung abgeschlossen. Durch den Unfalltod des Versicherungsnehmers ist das versicherte Risiko eingetreten.



Mag. Alexander GIMBORN
Vorstand ÖVM

»



Die Bedingungen AUVB der Generali lauten wie folgt:...“ „[...] um dem Eintritt des Versicherungsfalles oder einer Erhöhung des Umfangs der Versicherungsleistung vorzubeugen, ist 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 [...]“.

Die Bedingungen der Wiener Städtischen - und apropos auch die der meisten österreichischen Versicherungen – sind positiv gleichlautend, nur dass die drei Worte „**nach österreichischem Recht**“ eben dort **nicht enthalten sind**. Durch das Fehlen besagter drei Worte „**nach österreichischem Recht**“ leistete die Wiener Städtische Versicherungs AG - nachdem der Beweis über das Vorliegen des iranischen Motorführerscheins erbracht wurde die vereinbarte Todesfallsumme an die Bezugsberechtigten.

Die Generali **verweigerte bis dato die Zahlung** mit der Begründung, der Verstorbene hätte über **keine gültige Berechtigung zum Lenken** des von ihm verwendeten Leichtmotorrads verfügt.

Aus Lehre und auch aus Rechtsprechung wissen wir, dass das Fehlen einer Lenkerberechtigung (wir vergessen nicht, dass der VN im Zeitpunkt des Unfalles die iranische aber nicht die österreichische Lenkerberechtigung besaß) eine Obliegenheitsverletzung darstellen kann. 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 mE 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.

Weiters interessant erscheint, dass die österreichischen Muster-Versicherungsbedingungen (Versicherungsverband Österreich) das Verfügen über eine kraftfahrrechtliche Berechtigung zum Lenken des gelenkten Fahrzeugs im Staat der Benützung vorsehen. Wir könnten nun weiter über Lehre und Rechtsprechung philosophieren, **Faktum ist, dass die Generali in erster Instanz (LG Salzburg) sowie auch in zweiter Instanz (OLG Linz) gewonnen hat. Jetzt ist der OGH am Zug** und es gilt zu klären, ob die Bestimmung der Generali „...nach österreichischem Recht...“ nach § 864a ABGB überraschend ist bzw ob diese Bestimmung ungewöhnlichen Inhalts ist.

Die beiden ersten Instanzen haben dies **nicht als ungewöhnlich** angesehen.

Das altgriechische Wort Telos steht für Ziel bzw in der Rechtswissenschaft für den Zweck eines Gesetzes. Die Führerscheinklausel in den Obliegenheiten hat ja das Ziel bzw den Zweck, das erhöhte Risiko durch ungeschulte Lenker zu vermeiden. Im obigen Fall hatte der Lenker im Unfallsland eine Lenkerberechtigung, aber die falsche, da nicht die Österreichische.

Was bedeutet dies für uns Versicherungsmakler/innen? Damit geht für uns alle – bei Generali Unfallversicherungsverträgen – ein **Haftungsszenario** einher, **auf das aufmerksam gemacht werden muss**. Niemand von uns kann mit Sicherheit behaupten, dass alle seine Kunden über einen österreichischen Führerschein verfügen. Wichtig erscheint, dass in den älteren Generali AUVB die drei Worte „...nach österreichischem Recht...“ nicht enthalten sind! Alle Generali UV Bedingungen ab AUVB2012 enthalten die Bestimmung, die nun durch den OGH zu überprüfen ist.

ÖVM Qualitätssiegel: Unsere kürzlich zertifizierten Maklerbetriebe



Seit heuer kann man sich für das ÖVM Qualitätssiegel qualifizieren – wie berichtet, sind bereits einige ÖVM Mitglieder stolze Siegel-Träger! ÖVM gratuliert den neusten „Siegel-Absolventen“ Maklerbetrieb Sallaberger & Partner aus Oberösterreich und IHR Versicherungsmakler aus Tirol.

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

Lukas ERHARDT von Sallaberger & Partner, Oberösterreich

Uns ist bewusst, dass nachhaltiges Wachstum und Kundenzufriedenheit sehr eng mit hohen Qualitätsanforderungen verbunden sind. Das ist auch der Grund, warum für uns Aus- und Weiterbildung und klar definierte Serviceversprechen sowie Abläufe ein wesentlicher Teil unseres Alltags sind.



Die Ausschreibung des Qualitätssiegels hat somit genau zu unserer Firmenphilosophie gepasst. Wir sind froh, dass wir nun die Qualität unseres Teams sowie unser nachhaltiges Dienstleistungsangebot und Expertenwissen mit einer externen Auszeichnung nach außen tragen können.

Das Gütesiegel ist das Resultat unserer täglichen Arbeit, die wir bestmöglich unter den vorgegebenen Rahmenbedingungen und unter Berücksichtigen unserer Kundenwünsche und Anforderun-

gen gemeinsam mit unserem großartigen Team (und Partnern) erfolgreich umsetzen.

Wir nutzten die Bewerbungsprozesse rund um das Siegel auch zum internen Controlling. In der Außenwirkung kommunizieren wir damit Sicherheit und Vertrauen, das Richtige für unsere Kunden zu leisten.

IHR Versicherungsmakler Hermann RIEF, Tirol

Ich hatte vorher immer das Zertifikat der Wirtschaftskammer. Nachdem sich nun die Möglichkeit mit dem ÖVM- Qualitätsgütesiegel eröffnet hat, wollte ich wieder eine Auszeichnung für meinen Betrieb erlangen.

Da ich ein kleines Maklerbüro mit einer Mitarbeiterin neben mir bin, denke ich, dass ich mich mit dem Siegel doch von vielen anderen kleinen Betrieben abheben kann. Ich besuche auch viele Fortbildungsveranstaltungen und Webinare. In kleinen Maklerbüros ist eine permanente Aus- und Weiterbildung die einzige Möglichkeit, die Kunden kompetent zu beraten.

Nachdem ÖVM bzw. ÖVA sich ein ausgezeichnetes Ansehen bei den Versicherern erarbeitet haben, sollte das Siegel bei meinen Produktpartnern signalisieren, dass ich meine Arbeit gerne und kompetent mache. Ebenso können meine Kunden erkennen, dass Fachwissen in meinem Büro einen großen Stellenwert hat.



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

Mit MakLER GO! ei



Mag. Christian Noisternig, Vorstand für Vertrieb & Marketing, und Patrick Ortner, Leiter Makler- & Agenturvertrieb, ERGO Versicherung AG

Wir geben Ihnen das GO als unabhängiger Vermittler der ERGO Versicherung. Denn wir sind immer für Sie da. Ob mit unseren Produktinnovationen, mit dem persönlichen Service über unsere Maklerbetreuer oder über digitale Schnittstellen verbunden: Bei ERGO stehen Sie als unser Partner gemeinsam mit ihren Kunden immer im Fokus.

Produktgestalter GO! Innovativ & individuell

Das Jahr 2021 brachte viele innovative ERGO Produktneuheiten. Bereits zu Jahresbeginn stiegen wir in den österreichischen Krankenversicherungsmarkt mit unseren Nischen-Produkten **ERGO Zahnersatzversicherung** und **ERGO Sonderklasse nach Unfall** ein. Beide Produkte sind ohne Gesundheitsfragen abzuschließen und konnten sich in ihren Segmenten gut positionieren und werden von den Vermittlern sehr gut angenommen.

„In der Zahnersatzversicherung ist ERGO die einzige Versicherung, die in Österreich einen Stand-alone-Tarif anbietet. Das bedeutet, man benötigt keine teure Vorversicherung. Mit unserem Fokus auf Zahnersatz bieten wir sehr attraktive Prämien ab ca. 17 bis 30 Euro – je nach Eintrittsalter“, betont

Christian Noisternig, ERGO Vorstand für Vertrieb & Marketing. „Auch das Marktpotential überzeugt“, ergänzt Patrick Ortner, Leiter ERGO Makler- und Agenturvertrieb. „95 % der österreichischen Bevölkerung zwischen 18 und 65 haben noch keine private Zahnversicherung.“

Vor dem Sommer haben wir **ERGO fürs Investment**, eine fondsgebundene Lebensversicherung mit Einmalbeitrag herausgebracht, ohne Gesundheitsfragen. Für Kunden, die die Vorteile einer Versicherung und die Chancen einer Veranlagung in Fonds kombinieren wollen. Im Maklerbereich hat ERGO eine eigene Investment-Proposition aufgestellt, wo jeder Fonds regelmäßig nach gewissen Kriterien wie Rendite, Risikostreuung bzw. Nachhaltigkeit gescannt wird. ERGO stellt für den Vermittler sicher, dass er die optimale Asset-Allocation, je nach Risikoneigung des Kunden, auswählen kann.

Auf Basis einer breit angelegten Umfrage bei Maklern und auf Basis von Kundenberatungen haben wir unsere Unfallversicherung überarbeitet und seit Oktober neu herausgebracht, als „**AktivER GO! Die flexible Unfallversicherung**“. Daher haben wir bei unserer neuen Unfallversicherung Leistungen, die Kunden schon bisher zufrieden angenommen haben,

nfach erfolgreicher



nicht nur beibehalten sondern erweitert und verbessert. Neu hinzugekommen sind die Sofortleistungen oder die Unfallrente mit Wertsicherung ab Auszahlungsbeginn, denn im Fall des Falles erhalten Ihre Kunden finanziellen Rückhalt und wichtige Hilfe nach einem Unfall. So bleiben sie finanziell unabhängig, selbst wenn sie auf Hilfe angewiesen sind.

GemeinsamER GO! zum Erfolg

Der Markt der unabhängigen Vermittler ist für ERGO ein wichtiger und strategischer Wachstumsmarkt. Daher haben wir die Betreuungsmannschaft im Maklervertrieb auch fast verdoppelt. Bei unserer Zusammenarbeit stehen der gemeinsame Erfolg aber auch die speziellen Bedürfnisse der Makler im Fokus. Betreffend Services bauen wir laufend unsere Schnittstellen aus und möchten unseren Partner digital sowie auch individuell und persönlich zur Seite stehen. Unser neues ERGO Portal, mit frischem Design, einfacher Usability und benutzeroptimierter Beratungsstrecke, überzeugt. Damit beraten Sie Ihre Kunden jetzt noch einfacher und schneller.

InformativER GO! Mit unserer speziellen Talk-Reihe geben wir Ihnen wichtige Infos rund um aktuelle Versicherungsthemen. Dafür haben wir auch einen Makler Newsletter ins Leben gerufen, der kurz und übersichtlich über Produkte, neue Tools, Aktionen und Informationen rund um den Bereich ERGO Makler- und Agenturvertrieb auf dem Laufenden hält.

VorausschauER GO! Ein Blick nach vorn

Es bleibt spannend. Wir sehen generell in der Kfz-Versicherung einen starken Entwicklungsfaktor mit starkem Marktpotential. Im nächsten Jahr wird das Thema Elektromobilität eine ganz besondere Rolle bei ERGO spielen. Unser Typ-Klassentarif und unser darauf basierendes Prämienangebot haben sich in der Kfz-Versicherung bereits sehr gut am Markt bewährt. Nun gilt es weiter in die Zukunft zu blicken und Entwicklungen weiterzuentwickeln. So ist die Weiterentwicklung der Zahnersatzversicherung ein weiteres wichtiges Zukunftsthema. Und unserem Motto folgend „Makler GO!“ wollen wir Ihnen versichern, dass wir Ihnen das GO für den Erfolg am Maklermarkt geben – für Sie, für Ihre Kunden, für eine gemeinsame, erfolgreiche Zukunft. Mit ERGO als Partner an Ihrer Seite.

Sie haben noch Fragen?

Ihr ERGO Makler- und Agenturbetreuer ist für Sie da:
ergo-versicherung.at/makler
 Von der ERGO Versicherung AG

ERGO



Serie Sozialversicherung

Europäische Krankenversicherungskarte (EKVK)

Die Europäische Krankenversicherungskarte (EKVK) befindet sich auf der Rückseite der e-card. Mit der EKVK ist gesichert, dass Patienten im Ausland nach den Regeln des jeweiligen Landes zu ärztlicher Betreuung kommen.

Um die EKVK im Ausland verwenden zu können, müssen die Datenfelder auf der Rückseite der e-card vollständig ausgefüllt sein. Sind die Datenfelder mit Sternchen befüllt, gilt die Versicherungskarte im Ausland nicht als Anspruchsnachweis.

Geltungsbereich

Die EKVK gilt in den meisten Ländern Europas, derzeit in EU-Mitgliedsstaaten, EWR-Staaten, der Schweiz, Großbritannien, Nordmazedonien, Montenegro, Serbien und Bosnien-Herzegowina. Für Montenegro, Serbien und Bosnien-Herzegowina ist zu beachten, dass die EKVK dem für den Aufenthaltsort in Betracht kommenden Sozialversicherungsträger vorgelegt werden muss. Dieser stellt dann eine gültige Anspruchsbcheinigung aus.

Im Vereinigten Königreich gilt ab 1.1.2021 das Folgende:

Alle österreichischen Versicherten sowie ihre mitversicherten Familienangehörigen können auch nach dem 1.1.2021 bei Reisen ins Vereinigte Königreich die EKVK verwenden.

Nutzung

Wenn Patienten in einem dieser Länder einen Arzt oder ein Krankenhaus in Anspruch nehmen müssen, ist die EKVK möglichst früh vorzuweisen. Aufgrund internationaler Vereinbarungen sind Vertragsärzte und Vertragskrankenanstalten in diesen Ländern verpflichtet, Ihre EKVK zu akzeptieren und Versicherte aus dem Ausland wie einen nationalen Patienten zu behandeln.

Bei Ärzten und Spitälern, die keinen Vertrag mit der Sozialversicherung des Aufenthaltsstaates haben, muss die Rechnung - so wie in Österreich bei einem Wahlarzt oder in einem Privatspital ohne Vertrag mit Ihrem Versicherungsträger - vorerst selbst bezahlt werden.



klepp&Partners

Gültigkeit

Das Ablaufdatum der EKVK hängt mit der Dauer der Versicherungszeiten zusammen. Wenn das Ablaufdatum erreicht ist, wird automatisch eine neue Karte zugesandt, sofern noch Versicherungsschutz besteht.

Wenn die versicherte Person zum Ausstellungszeitpunkt der e-card nicht oder erst kurz versichert war, kann es sein, dass manche Datenfelder der EKVK nur mit Sternen versehen sind. In diesem Fall muss vor Reiseantritt beim zuständigen Krankenversicherungsträger die Ausstellung einer „Bescheinigung als provisorischer Ersatz für die EKVK“ (PEB) beantragt werden.

Und in anderen Ländern?

Österreich hat mit vielen Nationen separate Sozialversicherungsabkommen (SVA) geschlossen. Solche Abkommen sind völkerrechtliche Verträge, durch welche die unterschiedlichen Sozialversicherungsrechte koordiniert werden. Aus Sicht der Sozialversicherten führen SVAs dazu, dass gleiche oder ähnliche Leistungen der Heimat-Sozialversicherung auch im Hoheitsgebiet des anderen Staates in Anspruch genommen werden können. Praktische Relevanz haben solche Abkommen bei unvorhersehbaren Ereignissen wie Krankheit, Unfall und beim Transfer von Renten.

Können die Leistungen aufgrund der Tatsache, dass es an einem Sozialversicherungsabkommen fehlt, nicht binational verrechnet werden, muss eine medizinische Behandlung vorerst vor Ort vom Patienten bezahlt werden. Die Rechnung dafür kann nach der Rückkehr in Österreich beim Versicherungsträger eingereicht werden. Die Kostenvergütung erfolgt dann grundsätzlich nach den österreichischen Tarifen.

Für die Türkei muss rechtzeitig beim Dienstgeber (gilt für Dienstnehmer) bzw. beim Krankenversicherungsträger (gilt für Pensionisten, Arbeitslose, Beamte, Gewerbetreibende, Bauern) ein Auslandsbetreuungsschein beantragt werden.

Ist eine private Reisekrankenversicherung sinnvoll?

Die gesetzliche Sozialversicherung deckt die Kosten der medizinischen Behandlung im Ausland nur auf Basis bi- oder multinationaler Abkommen. Fehlen derartige Verträge oder beinhalten sie betragsliche Limits, so muss der Versicherte zumindest teilweise selbst für die Behandlungskosten aufkommen. Es

sei denn, es besteht eine private Reisekrankenversicherung. Derartige Versicherungen leisten Kostenerstattung für medizinische Behandlungen im Ausland. Sollte die versicherte Person auf der Reise erkranken oder einen Unfall erleiden, werden die Behandlungskosten, die Medikamente oder sogar die Kosten für den Rücktransport nach Hause von der Versicherung übernommen.

FAZIT: Will man in Bezug auf die medizinische Versorgung beruhigt und risikolos ins Ausland reisen, ist der Abschluss einer privaten Reiseversicherung ein absolutes MUSS!

Quellen:
 Österreichisches Sozialrecht; Pfeil; Österreich
www.sozialversicherung.at

Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

Personal des Versicherungsmaklers

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



Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at

Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

Musterformulare für Versicherungsmakler

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



Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at



Mag. Markus FREILINGER
Rechtsanwalt



Mag. Alexander GIMBORN
Vorstand ÖVM

Die Vollmacht des Versicherungsmaklers und deren rechtliche Geltung

Nachdem wir im Makler Intern 2/2019 einen ausführlichen Artikel (nachzulesen unter folgendem Link: <https://www.ovm.at/leistungen/makler-intern>) zu den rechtlichen Grundlagen einer Vollmacht veröffentlicht haben, dürfen wir erneut auf die eine oder andere rechtliche-MUSS Bestimmung hinweisen.

Es ist unbestritten, dass es sich bei einer Vollmacht um das Rechtsinstitut der Stellvertretung handelt und dass damit bei dem Vollmachtnehmer (Versicherungsmakler) ein rechtliches Handeln-Können einhergeht.

Die Mustervollmacht des Fachverbandes der österreichischen Versicherungsmakler ist eine sogenannte Gattungsvollmacht - oder auch Generalvollmacht genannt - und ist diese mehr als umfassend und meines Erachtens inhaltlich bestens formuliert. Damit ist der Versicherungsmakler berechtigt, die Interessen seines Kunden **in ALLEN Versicherungsangelegenheiten** zu vertreten. Diese Feststellung deckt sich mit den Bestimmungen des § 1007 ABGB und stellt überdies geübte Praxis dar. Mit dieser Vollmacht kann und darf kein Versicherer nur irgendetwas Zusätzliches hinsichtlich der Stellvertretung verlangen.

Immer wieder erreichen uns Beschwerden von ÖVM Maklern, dass eine Versicherung eine Vollmacht (alleine) nicht akzeptiert: Machen wir dies an folgendem Beispiel fest: Ein Makler erhält von einem Neukunden die Vollmacht und will einen bestehenden (Fremd-)Krankenversicherungsvertrag auf sich umstellen lassen. Keineswegs wünscht er eine inhaltliche Änderung des Vertrages, er will lediglich den Vertrag über sein Kundenverwaltungsprogramm beziehungsweise die zur Verfügung stehenden IT-Schnittstellen auf seine Vermittlernummer geändert wissen, damit er in Echtzeit den Vertrag, Prämien und Bedingungen sieht.

Zitiert man nun einen Krankenversicherer, bekommt man folgende Antwort:

„.....um die Änderung durchführen zu können, benötigen wir einen ausdrücklichen Kundenwunsch.“

Bitte um Übermittlung eines Schreibens mit Unterschrift von Herrn/Frau- danke!“

Wir Versicherungsmakler schulden unseren Kunden nicht nur Qualität, sondern auch „zeitliche Qualität“ – sprich Schnelligkeit.

Dieses Praxisbeispiel soll aufzeigen, dass sich die Versicherung über die bundesgesetzlichen Stellvertretungsregeln des ABGB (§§ 1002ff) eindeutig hinwegsetzt.

Weiters – würde dieses Beispiel Schule machen – wären den Versicherungen Tür und Tor geöffnet, verlangten sie dann willkürlich neben der Vollmacht auch den unterschriebenen Kundenwunsch, dann wäre die (juristische) „Themenverfehlung“ vollkommen; nicht auszudenken wohin die geschäftliche bürokratische Reise neben IDD, etc. hingehen würde.

Um diese Rechtsmeinung zu untermauern, haben wir auch Rechtsanwalt Mag. Markus Freilinger um seine diesbezügliche Stellungnahme gebeten:

Geltung von Maklervollmachten

Der Bevollmächtigtungsvertrag ist in den §§ 1002 bis 1033 ABGB geregelt. Diese Bestimmungen umfassen Regelungen über das Auftragsverhältnis und über das Vollmachtsverhältnis. Rechtlich sind Auftrag und Vollmacht auseinanderzuhalten. Der Auftrag regelt das Vertragsverhältnis zwischen dem Geschäftsherrn und dem Geschäftsbesorger, sohin im konkreten Kontext zwischen Makler und Kunden. Die Vollmacht hingegen betrifft nur das Außenverhältnis zu Dritten, also die Frage, ob der Bevollmächtigte (Vertreter) für den Machtgeber (Vertretenen) rechtsgeschäftliche Wirkungen herbeiführen kann. Die Vollmacht bewirkt daher nur eine Macht (ein „Können“) des Machthabers, verpflichtet ihn aber nicht zu einem Handeln. Der Auftrag betrifft das Vertragsverhältnis zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer und beinhaltet auch je nach Ausgestaltung des entsprechenden Maklervertrags die Verpflichtungen des Versicherungsmaklers gegenüber seinem Kunden.

Inhalt der Vollmacht ist somit die Übertragung von Macht im konkreten Zusammenhang an den Versicherungsmakler im Namen des Vollmachtge-



bers – somit im Namen des Kunden – zu handeln. Grundsätzlich ist die Bevollmächtigung an keine Form gebunden (dies bei hier nicht relevanten Ausnahmen), d.h. die Vollmacht könnte sogar mündlich oder konkludent erteilt werden. In der Regel lassen sich Versicherungsmakler von ihren Kunden Vollmachtsformulare unterfertigen.

Auch der Österreichische Versicherungsmaklerring stellt dafür ein entsprechendes Musterformular zur Verfügung.

Dieses Musterformular enthält nicht nur die Vollmacht, sondern auch den Auftrag an den Versicherungsmakler, Versicherungsverträge zu vermitteln. Sie enthält den oben schon erwähnten Auftrag, sohin die vertragliche Vereinbarung im Innenverhältnis und auch die Bevollmächtigung, d.h. das Können des Machthabers im Verhältnis zu Dritten.

Das Vollmachtsformular des ÖVM ist sehr umfassend gestaltet. Demgemäß wird der Versicherungsmakler bevollmächtigt, die Interessen des Kunden in allen Versicherungs- und Schadenangelegenheiten zu wahren und in sämtlichen Angelegenheiten, zu welchen die Gewerbeberechtigung für Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten berechtigt, umfassend zu vertreten.

Zudem werden im Sinne einer Gattungsvollmacht Geschäfte ihrer Art nach bezeichnet, die der Versicherungsmakler für den Kunden abschließen darf. Er wird insbesondere ermächtigt, Vertragsunterlagen abzugeben, Kündigungen und Vertragsabschlüsse vorzunehmen, sogar Vergleiche abzuschließen, ferner erhält er auch umfangreiche Einsichtsermächtigungen in Aktenunterlagen Protokolle, Gutachten, Krankengeschichten, Versicherungsverträge etc. Der konkrete Wortlaut kann im ÖVM-Muster nachgelesen werden. Beinhaltet ist sogar eine Zustellvollmacht und die Vollmacht, Versicherungs- und sonstige Urkunden entgegenzunehmen.

Die Ausgestaltung dieses Vollmachtsformulars ist daher sehr umfassend und berechtigt den Versicherungsmakler in sämtliche Vertragsunterlagen des Kunden Einsicht zu nehmen.

Das im ersten Teil dieses Artikels von Mag. Alexander Gimborn erörterte Problem sollte sich nach rechtlichen Gesichtspunkten bei Verwendung derart umfassender Vollmachten nicht stellen.

Zudem ist darauf hinzuweisen, dass der Versicherungsmakler auf Basis derartiger Vollmachten, die eine Ermächtigung erhalten, für den »

Kunden Vertragserklärungen abzugeben, also auch Kündigungen von Versicherungsverträgen oder Abschlüsse von Versicherungsverträgen vorzunehmen, die im ersten Teil dieses Artikels erwähnte Erklärung für den Kunden abzugeben. Der Versicherungsmakler könnte nämlich in Vertretung des Kunden den von manchen Versicherern offensichtlich geforderten ausdrücklichen Kundenwunsch selbst im Vollmachtsnamen unterfertigen. Die Bevollmächtigung ist diesbezüglich ausreichend.

Gegebenenfalls wären in Courtagevereinbarungen mit Versicherern gelegentlich enthaltene Vereinbarungen zur Verwendung von IT-Schnittstellen zu prüfen. Diese stellen allerdings Vereinbarungen zwischen Versicherungsmakler und Versicherer dar und haben auf die dem Versicherungsmakler erteilte Vollmacht und deren Umfang keinen Einfluss.

Oben habe ich bereits darauf Bezug genommen, dass eine Vollmacht durch Widerruf des Macht-

gebers, durch Aufkündigung des Machthabers, Zeitablauf, Bedingungseintritt oder Tod einer der Parteien erlöschen kann.

Die Vollmacht erlischt durch Widerruf des Machtgebers, durch Aufkündigung des Machthabers, Zeitablauf, Bedingungseintritt oder Tod einer der Parteien. Die diesbezüglichen Regelungen finden sich in §§ 1020 bis 1022 ABGB. Ist in der Vollmacht kein Zeitablauf vorgesehen und tritt auch einer der anderen erwähnten Umstände nicht ein, so erlischt oder verfällt diese Vollmacht nicht.

Immer wieder verlangen Versicherungsunternehmen von Versicherungsmaklern die Beibringung einer aktuell vom Kunden unterfertigten Vollmacht, etwa nach Ablauf von mehreren, beispielsweise 10 Jahren. Eine gesetzliche Grundlage dafür existiert freilich nicht. Möglicherweise bestehen interne Compliancevorschriften bei einzelnen Versicherungsunternehmen die derartige Regelungen enthalten, den gesetzlichen Regelungen des ABGB entspricht dies freilich nicht.



Frohe Weihnachten und ein erfolgreiches Jahr 2022

wünscht der



Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten!



Die Deckungsablehnung des Versicherers nach § 12 VersVG – Jeremias – Verlag Österreich – ISBN: 978 3 7046 8341 0

Hilfe im Streit um Deckung oder Ablehnung von Schadensfällen im Versicherungsrecht
Im Jahr 2018 verrechneten die Versicherer in Österreich Prämien in Höhe von über 17,3 Milliarden Euro und es wurden mehr als 7,2 Millionen Schadens- und Leistungsfälle registriert. Aufgrund der Vielzahl an Versicherungsverträgen kommt es auch vor, dass beim Versicherer gemeldete Ereignisse keine Leistungspflicht begründen oder diese zumindest zweifelhaft ist. In solchen Fällen wird der Versicherer eine Leistung (zunächst) verweigern, die Deckung des Ereignisses also ablehnen.

In dieser Arbeit werden Verjährungsfragen des Versicherungsvertragsrecht, die Begründungspflicht des Versicherers für Deckungsablehnungen, die Besonderheiten einer qualifizierten Deckungsablehnung und Verzugsfragen ebenso behandelt wie spezielle Fragen des Haftpflichtversicherungsrechts. Leser werden durch dieses Werk beim Lösen von verjährungsrechtlichen Fragen im VersVG unterstützt. Zudem können Deckungsablehnungen und ihre Wirksamkeit beurteilt und die Frage, ob der Versicherer seine Begründungspflicht erfüllt oder im Verzug ist, beantwortet werden.



Der prolongierte Rücktritt in der Lebensversicherung – Rebhahn – Verlag Österreich – ISBN: 978 3 7046 7813 3

§ 165a VersVG gibt Versicherungsnehmern von Lebensversicherungsverträgen in Umsetzung europarechtlicher Vorgaben ein voraussetzungsloses Rücktrittsrecht. 2013 entschied der EuGH in der deutschen Rechtssache Endress, dass ein Erlöschen dieses Rechts spätestens ein Jahr nach der ersten Prämienzahlung europarechtswidrig ist, wenn keine Belehrung über das Recht zum Rücktritt erfolgte. Der BGH entwickelte seither eine detaillierte Judikatur zu den Voraussetzungen und Rechtsfolgen

eines unbefristeten Widerrufsrechts. Die bislang einzige OGH-Entscheidung 7 Ob 107/15h zum Thema „Spätrücktritt in der Lebensversicherung“ stützt sich auf die EuGH-Urteile Endress und Hamilton, lässt jedoch viele Fragen offen. Das hat in der Praxis zu großer Unsicherheit geführt. In dieser Arbeit wird analysiert, in welchen Fällen und wie lange ein Rücktrittsrecht bei fehlender oder fehlerhafter Belehrung auf europarechtlicher Grundlage bestehen muss.



Warum Österreich maklerversichert sein sollte! – Moser/Riedlsperger/Gisch – NWV Verlag – ISBN: 978 3 7083 1070 1

Im Rahmen der Versicherungsvermittlung in Österreich nehmen die Versicherungsmakler eine besondere Rolle ein. Aus rechtlicher Sicht liegt diese insbesondere darin, dass den Versicherungsmaklern spezifische Pflichten auferlegt werden, dass deren Handeln und Unterlassen der Sphäre des Versicherungskunden zuzurechnen ist und dass diese einem strengen Haftungsregime unterliegen. Daraus wiederum resultieren diverse Alleinstellungskriterien gegenüber anderen Vermittlergruppen, die sich durch viele positive Aspekte zu Gunsten des Versicherungskunden auszeichnen.

Das 10. Expertentreffen der österreichischen Versicherungsmakler im Rahmen des Europäischen Forum Alpbach 2015, veranstaltet vom Fachverband und der Tiroler Fachgruppe der Versicherungsmakler, hatte zum Ziel, diese Alleinstellungskriterien, die rechtlichen Besonderheiten der österreichischen Versicherungsmakler sowie die betriebs- und volkswirtschaftlichen Besonderheiten dieser Berufsgruppe aufzuzeigen. Der vorliegende Tagungsband gibt die wesentlichen Beiträge renommierter Rechtswissenschaftler, Betriebs- sowie Volkswissenschaftler und schließlich Praktiker gebündelt wieder.



Serie Spezialthemen in der Personenversicherung

Kontrahierungszwang in der privaten Krankenversicherung

Zweck der Norm

Die private Krankenversicherung ergänzt – als Zusatzversicherung – in der Regel die Sozialversicherung. Die gesetzliche Pflichtversicherung erstreckt sich nach den jeweils einschlägigen Bestimmungen auch auf das Kind des Versicherungsnehmers. Liegt jedoch der seltene Fall vor, dass der Versicherungsnehmer nicht sozial-, sondern ausschließlich privat versichert ist, so stellt § 178e VersVG sicher, dass Kinder analog zur sozialversicherungsrechtlichen Regelung auch in den privaten Versicherungsschutz miteinbezogen werden können. Dadurch soll verhindert werden, dass Neugeborene gänzlich ohne Krankenversicherungsschutz dastehen.

Voraussetzungen

§ 178e VersVG setzt voraus, dass eine private Krankenversicherung im vollen Umfang und nicht bloß als Zusatzversicherung – wie in den meisten Fällen – abgeschlossen wurde. Von einem vollen Umfang wird man dann ausgehen können, wenn der Deckungsumfang der Privatversicherung jenem der gesetzlichen Pflichtversicherung weitgehend entspricht.

Die Frist, innerhalb der Versicherungsnehmer die Versicherung des Kindes verlangen kann, beträgt zwei Monate, wobei der Antrag dem Versicherer

innerhalb dieser Zeitspanne zugegangen sein muss. Es handelt sich um eine Präklusionsfrist. Da der Versicherungsschutz ab der Geburt besteht, liegt ein spezieller Fall der Rückwärtsversicherung vor.

Kontrahierungszwang

Die Versicherung unterliegt gemäß § 178e VersVG einem besonderen gesetzlichen Kontrahierungszwang. Sie ist demnach verpflichtet, das Kind des Versicherungsnehmers auf dessen Verlangen hin ab der Geburt und ohne Wartezeiten zu versichern. Das Verlangen des Versicherungsnehmers, das Kind miteinzuschließen, stellt eine formfreie, empfangsbedürftige Willenserklärung dar, an die keine allzu hochgesteckten inhaltlichen Ansprüche gestellt werden dürfen. Der Versicherungsschutz besteht für das neugeborene Kind im selben Umfang und zu denselben Bedingungen wie für den Versicherungsnehmer. Die zu zahlende Prämie ergibt sich folglich aus dem Tarif(en) des Elternteils. Sollte das Kind – etwa aufgrund von angeborenen Krankheiten – ein erhöhtes Risiko darstellen, ist ein angemessener Risikozuschlag zulässig. Der Versicherungsschutz besteht ab der Geburt, Wartezeiten dürfen keine vereinbart werden.

Die genannte gesetzliche Bestimmung ist zugunsten des Versicherungsnehmers zwingend.

Quellen:

Privatversicherungsrecht; Perner; Manz Verlag
 Versicherungsvertragsgesetz; Grubmann; Manz Verlag
 Versicherungsvertragsrecht; Gisch/Reisinger; Verlag Österreich
www.ris.bka.gv.at
www.ogh.gv.at

§ 178e. Ist ein Versicherungsnehmer im vollen Umfang des § 178b Abs. 1 und nicht bloß für zusätzliche Aufwendungen zu den Leistungen der gesetzlichen Sozialversicherung versichert, so ist der Versicherer auf Verlangen des Versicherungsnehmers verpflichtet, dessen neugeborenes Kind mit Wirkung ab der Geburt ohne Wartezeiten zu versichern; dieses Verlangen ist spätestens zwei Monate nach der Geburt zu stellen. Der Versicherungsschutz hat den gleichen Umfang wie der des Versicherungsnehmers. Bedeutet das Kind ein erhöhtes Risiko, so kann der Versicherer einen angemessenen Prämienzuschlag verlangen.





Gerhard VEITS
ÖVM – Vorsitzender

ÖVA bietet ab 2022 Lehrgang „Gewerbespezialist/in“

Ab September kommenden Jahres startet die ÖVA – Österreichische Versicherungsakademie erweiternd zur Fachgrundausbildung einen neuen Lehrgang. Schließt man ihn ab, darf man sich ÖVA-zertifizierte/r Gewerbeversicherungsspezialist/in nennen.

Der neue Lehrgang wird voraussichtlich im September 2022 starten, und im Juni 2023 mit einer zweitägigen schriftlichen und mündlichen Prüfung abschließen. Jede/r Absolvent/in erhält eine Urkunde. Das Skriptum wird – wie auch schon jenes zur Fachgrundausbildung – quasi ein Nachschlagewerk zu den vermittelten Inhalten darstellen.

Initiator, ÖVM-Vorstand und ÖVA-Vorsitzender Gerhard Veits: „Die Teilnehmer/innen dürfen sich auf spannende Vorträge von TOP-Experten freuen – alle werden ihre Themen sehr lebendig und mit vielen Praxisbeispielen gestalten.“

Folgende Blöcke sind vorgesehen:

- **VersVG und weitere Rechtsgrundlagen:**
1 Tag mit Gerhard Veits
- **Risikoanalyse / Feuer und Betriebsunterbrechung:** 1 Tag mit Mag. Alexander Gimborn, ÖVM-Vorstand
- **Sachversicherung Leitungswasser, Sturm und Einbruchdiebstahl:** 1 Tag mit Alfred Binder, ÖVM-Vorstand
- **Maschinen und Transportversicherung:**
1 Tag mit Spezialist Mag. Johannes Sturm
- **Betriebliche Haftpflichtversicherung** – 2 Tage mit Mag. Alexander Gimborn, ÖVM-Vorstand
- **Betriebliche Rechtsschutzversicherung** – 1 Tag mit Ing. Mirko Ivanic, ÖVM-Vorstand
- **Cyberversicherung:** 1 Tag mit Spezialist Norbert Jagerhofer
- **Riskmanagement** - Betriebsbesichtigung – Deckungskonzept: 1 Tag mit Gerhard Veits



Das Qualitätsgütesiegel des ÖVM / der ÖVA

Der Nachweis für überdurchschnittliche Qualität
Ihrer Dienstleistungen als ÖVM Versicherungsmakler



Prämienanpassung

Die Zahlung der Prämie – bei Versicherungsverträgen auf Gegenseitigkeit spricht man vom Beitrag – ist im § 1 Abs 2 VersVG als Hauptpflicht des Versicherungsnehmers definiert. Diese Pflicht ist gerichtlich einklagbar, weshalb man auch von einer Rechtspflicht spricht. Streng genommen sind Prämien Jahresbeträge, die im Voraus fällig sind. In der Praxis werden auch unterjährige Prämienzahlungen – selten gegen Zuschläge – angeboten.

Prämienhöhe

Die Prämie ist im Grundsatz Vereinbarungssache. Eine staatliche Preisregulierung findet in keiner Versicherungssparte statt. Die Inhaltskontrolle des § 879 Abs 3 ABGB findet auf die Einigung der Vertragsparteien keine Anwendung, weil sie die Hauptleistung des Versicherungsnehmers betrifft.

Der freien Vereinbarkeit sind nur wenige Grenzen gesetzt. Es gilt ein Diskriminierungsverbot aufgrund einer Behinderung oder des Geschlechts. Daneben gibt es prämienspezifische Einschränkungen. Der Versicherer darf aus Transparenzgründen neben der Prämie keine weiteren Gebühren – beispielsweise Zahlscheingebühren – vereinbaren.

Anpassungsklauseln

Die Kalkulation der Prämie durch den Versicherer erfolgt zum Vertragsabschluss. Er kann daher nur die zu diesem Zeitpunkt bekannten Umstände berücksichtigen. Die Verhältnisse können sich während der Vertragslaufzeit freilich ändern und zu unerwünschten Konsequenzen für die Leistungspflicht des Versicherers, die Prämie und das Äquivalenzverhältnis führen.

Um diesen Effekt zu vermeiden, verlassen sich die Assekuranten nur in den seltensten Fällen darauf, später mit dem Versicherungsnehmer neue – den dann vorherrschenden Umständen Rechnung tragende – Vereinbarungen zu treffen. Vielmehr sehen sie in ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen häufig Anpassungsklauseln vor, die das bei Vertragsabschluss bestehende Verhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung fortschreiben, um so dem Äquivalenzprinzips auch im Laufe der Zeit gerecht zu werden.

Äquivalenz kraft Gesetzes

§ 56 VersVG, der den Tatbestand der Unterversicherung regelt, sichert zwar auch das Äquivalenzverhältnis ohne Anpassungsklausel, führt aber auf Seiten beider Vertragsparteien zu unerwünschten Ergebnissen. Der Versicherungsnehmer muss im Schadensfall eine Leistungskürzung hinnehmen, der Versicherer sieht sich mit unzufriedenen Kunden und Rechtstreitigkeiten konfrontiert, sofern er nicht eine „zu billige“ Versicherung mit Verzicht auf Unterversicherung akzeptiert.

Die Lösung ist eine Wertsicherungsklausel, durch die Versicherungssummen und Prämien automatisch – an die Inflationsrate – angepasst werden.

Klauselkontrolle

Solche Vereinbarungen unterliegen der strengen Klauselkontrolle des ABGB und – wenn der Versicherungsnehmer Verbraucher ist – des KSchG.

Die Klauseln dürfen demnach nicht überraschend, gröblich benachteiligend

oder intransparent sein, weil sie ansonsten nichtig sind. Im Verbraucherrecht ist neben dem Transparenzgebot des § 6 Abs 3 KSchG vor allem § 6 Abs 1 Z 5 KSchG zu beachten. Prämienanpassungen sind demnach nur zulässig, wenn

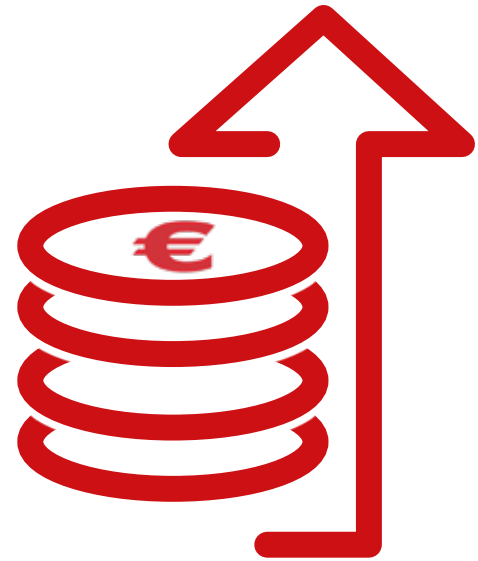
- sie zweiseitig sind, also bei Vorliegen der vereinbarten Voraussetzungen für eine Entgeltänderung Erhöhungen und Senkungen auf beiden Seiten vorsieht;
- die für die Entgeltänderung maßgebenden Umstände im Vertrag klar und verständlich umschrieben sind;
- die Umstände für die Entgeltänderung sachlich gerechtfertigt sind und
- der Eintritt der Änderungen nicht vom Willen des Unternehmens abhängt.

Die Prämienanpassungsklausel eines Feuerversicherers dürfte also nicht bloß eine Erhöhung der Prämie Inflation, sondern auch ihre Senkung bei Deflation vorsehen. Die Anpassung der Prämie ohne gleichzeitige Änderung der Versicherungssumme wäre ebenfalls unzulässig, weil nicht zweiseitig. Der passende Parameter könnte für die Versicherungssumme ein Immobilienpreisindex sein, während sich die Prämienanpassung nach dem Verbraucherpreisindex richten könnte.

FAZIT

Prämienanpassungsklauseln sind unter Einhaltung der gesetzlichen Schutznormen des ABGB bzw. des KSchG hinsichtlich eines überraschenden Inhalts, einer gröblichen Benachteiligung oder einer Intransparenz rechtens und in der Schadensversicherung unerlässlich, möchte der Versicherungsnehmer nicht Gefahr laufen, im Schadensfall unterversichert zu sein.

Liegt keine Prämienanpassungsklausel vor und erhöht der Versicherer eigenmächtig die Prämie, so liegt eine einseitige Vertragsänderung vor, die der geltenden Rechtslage widerspricht. Der Versicherungsnehmer kann auf Erfüllung des ursprünglich vereinbarten Vertrages klagen und ihm steht ein außerordentliches Kündigungsrecht zu.



SAVE THE DATE

400 JAHRE 
Österreichischer
Versicherungsmaklerring

*22. September 2022
Salzburg*

Merken Sie sich diesen Termin schon jetzt vor.





Was immer Sie vorhaben ... Aktiv, sicher und sorgenfrei.

AktivER GO! Die flexible Unfallversicherung. Mit bis zu 500 % Leistung und 24 h SOS-Service weltweit - inklusive Hubschrauber- & Bergungskosten. Damit Sie ein Unfall nicht aus dem finanziellen Gleichgewicht bringt.

Nähere Infos bei Ihrem Makler- und Agenturbetreuer
ergo-versicherung.at/makler

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

ERGO

Absender

Österreichischer Versicherungsmaklerring
Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

Österreichische Post AG, MZ 08Z037665 M