



**FOLLOW ME!**



**Nachfolgebörse**  
für Versicherungsmakler

# Nachfolge in Sicht?

Die Betriebsübergabe ist eine der ganz großen Herausforderungen in den nächsten Jahren. Laut Wirtschaftskammer stehen bis 2018 ein Viertel aller selbstständigen Versicherungsmaklerunternehmen in Österreich zur Übergabe an.

# Ich hab' mich abgesichert!

Wolfgang K., 45, Firmeninhaber, Wien

## Verstanden:

Die Gewerbeversicherung für Betrieb & Beruf der Generali.



### Um zu verstehen, muss man zuhören.

Sicherheit für Ihren Betrieb. Ihr Unternehmen ist stetigen Änderungen und kontinuierlichem Wandel unterworfen. Die neue modulare und flexibel gestaltbare Gewerbeversicherung der Generali bietet maßgeschneiderte Lösungen zur optimalen Absicherung Ihrer Sach- und Vermögenswerte und schützt so vor den Folgen unvorhersehbarer Ereignisse.



Unter den Flügeln des Löwen.

**GENERALI**



## Vor dem Sommer setzt die Versicherungsmaklerbranche noch einmal ein kräftiges Zeichen

Bevor sich viele von uns in den wohlverdienten Sommerurlaub verabschieden, blickt die ganze Versicherungsbranche wieder einmal nach Kärnten, nicht wegen der Finanzlage dieses Bundeslandes oder einer Pleitebank, sondern wegen des **Internationalen Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen von 18. - 19. Juni 2015 in Velden.**

Das Motto lautet „**PENSION – PROVISION – WARUM?**“. Hier wird zu beiden Themenkreisen der Bogen von Europa bis zu uns nach Österreich gespannt.

Der bekannte Expolitiker und Buchautor Thilo Sarrazin, der mit seinen polarisierenden Thesen zum Thema EU, Euro und Deutschland die Menschen spaltet, wird über Risse im Haus Europa sprechen, die sich möglicherweise auch auf unser aller Altersvorsorge auswirken. Über das Österreichische Pensionssystem aus Sicht eines Betroffenen wird Univ. Prof. Dr. Andreas Khol als Obmann des Österreichischen Seniorenbundes sprechen. Vorst. Dir. Dr. Thirring von der Generali Versicherung AG wird uns das Thema Vorsorge aus dem Blickwinkel der Versicherungswirtschaft beleuchten.

IMD II, Provisionsoffenlegung oder sogar -verbot, dieses Thema beschäftigt uns schon seit Jahren. In Velden werden wir einen aktuellen Gesamtüberblick bekommen. Aus EU-Sicht, aus einem Land mit Provisionsverbot und aus dem Blickwinkel der Lehre.

Das war nur ein kleiner Auszug der äußerst interessanten und spannenden Themen und Vortragenden, aber auch auf das Abendprogramm muss hingewiesen werden. Und hier, es sei mir als ÖVM-Funktionär verziehen, möchte ich die Preisverleihung des **Assekuranz Award Austria 2015** als Highlight anführen. Zahlreiche MaklerkollegenInnen österreichweit haben zu verschiedenen Themen aus dem Bereich der Sachversicherungen die Versicherungsbranche unter die Lupe genommen. Man darf gespannt sein, wer heuer die Nase vorne hat!

Wie Sie leicht erkennen können, Ihre Anwesenheit in Velden lohnt sich in jedem Fall und hat noch den unbezahlbaren Nebeneffekt, die Geschlossenheit der Versicherungsbranche zu demonstrieren. Und die brauchen unsere WKO-Funktionäre bei ihren Verhandlungen in Brüssel in Sachen IMD II!

Nur gut 2 Monate später können wir wieder ein Zeichen des Zusammenhaltes beim **10. Alpbacher Expertentreffen der österreichischen Versicherungsmakler am 24. - 25. August 2015 in Alpbach, Tirol** setzen. Bitte merken Sie sich schon jetzt diese Veranstaltung in Ihrem Kalender vor.



Ing. Alexander PUNZL  
Präsident ÖVM

»



Gleich nach dem Sommer, am **21. September 2015 um 14:00** darf ich Sie schon jetzt zu unserer Veranstaltung **„FOLLOW ME - NACHFOLGEBÖRSE FÜR VERSICHERUNGSMAKLER“** einladen. Wir sind hier zu Gast im Ringturm und werden aus den verschiedensten Blickwinkeln das Thema Maklerbetriebsübergabe und -übernahme beleuchten. Details dazu auf Seite 7.

Nur vorab, dieses Thema wird uns alle in den nächsten Jahren sehr schwer beschäftigen, denn wenn wir nicht wollen, dass aufgrund der doch massiven Überalterung der Kollegenschaft, fast 50% sind 50+, die flächendeckende, unabhängige Versicherungsberatung und -betreuung durch Versicherungsmakler zurückgeht, müssen wir massiv gegensteuern.

Abschließend freut es mich sehr, eine weitere wichtige Einladung aussprechen zu dürfen: Der ÖVM hat sich entschlossen, das ÖVM Forum in Linz, 13. und 14. April 2016 für andere, befreundete Maklerverbände, -vereinigungen oder –zusammenschlüsse zu öffnen und allen die Möglichkeit zu bieten, im Rahmen des ÖVM Forums ihre Jahrestagung, ein Partnertreffen o.ä. abzuhalten.

Neben dem bewährten Messebetrieb mit sämtlichen, namhaften Playern der Versicherungswirtschaft als Aussteller und dem erstmalig 2014 sehr erfolgreich ausgetragenen Symposium-Tag, bietet das ÖVM Forum einen würdigen Rahmen auch für Ihre Zusammenkunft oder Tagung.

Es wird nicht nur die Einigkeit der Versicherungsmaklerbranche eindrucksvoll demonstrieren. Mehrere Fixpunkte des Versicherungsmaklerjahres an einem Ort und zur gleichen Zeit, das verschafft allen Beteiligten auch einen deutlichen Kostenvorteil.

Unserer Einladung bereits gefolgt ist die EFM, die ihren Fachkongress 2016 beim ÖVM Forum abhalten wird. An dieser Stelle herzlichen Dank Josef Graf und seinen FranchisenehmerInnen.

Es würde mich sehr freuen, wenn wir uns sehr zahlreich bei all diesen Veranstaltungen sehen würden, nehmen Sie sich Zeit dafür!

Mit kollegialen Grüßen

Ing. Alexander Punzl  
ÖVM Präsident

## Impressum:

### Medieninhaber & Herausgeber:

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

### Vereinszweck:

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

### Vorstand:

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

### Verlagsort:

Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

### Redaktionsteam:

ÖVM Sekretariat

### Layout & grafische Produktion:

Klepp & Partners Werbeagentur GmbH

### Druck:

KurzDRUCK GmbH

### Blattlinie:

Informationen für Vereinsmitglieder, Fachinformation zu Versicherungsthemen, Rechtliche Informationen

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

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

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

# INHALT

## INHALTSVERZEICHNIS

### ÖVM/INTERN



ÖVM startet Nachfolgebörse – Informationskampagne „Follow me!“ für selbstständige Versicherungsmakler **6**

ÖVM aktualisiert Vertragsmuster **10**

ÖVM gratuliert seinem Mitglied Versicherungsmakler Büro Wanner **22**

Provisionsnoten – Quo vadis **30**

GISA Zahl **30**

### RECHT



Serie: Juristische Begriffe Kindesunterhalt **8**

Falsche Deckungsablehnungen in der Rechtsschutzversicherung **18**

Klauseln für die Allgemeine Haftpflichtversicherung – Teil 9 **24**

**NEU** Serie: Kündigungsrecht – Formen der Vertragsauflösung **34**

### WIRTSCHAFT & STEUER



Die Steuerreform 2015 **12**

Serie: Was ist das – TTIP **20**

Serie: Grundprinzipien der Sozialversicherung (Teil 2) **26**

### ÖVA/AUSBILDUNG



Velden – Internationales Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen **16**

Webinare **28**

Veranstaltungskalender **32**

FOLLOW ME!



# ÖVM startet Nachfolgebörse

Nachfolgebörse  
für Versicherungsmakler

## Informationskampagne „Follow me!“ für selbstständige Versicherungsmakler

Die Betriebsübergabe ist eine der ganz großen Herausforderungen in den nächsten Jahren. Laut Wirtschaftskammer stehen bis 2018 ein Viertel aller selbstständigen Versicherungsmaklerunternehmen in Österreich zur Übergabe an.

Das Durchschnittsalter der österreichischen Versicherungsmakler liegt heute bei 48 Jahren, bei steigender Tendenz. Laut Experten wird es immer schwieriger, beruflichen Nachwuchs zu finden. Das hängt nicht nur mit dem gesättigten Markt oder dem weiterhin eher schwachen Image des Maklerberufs zusammen, sondern auch schlichtweg mit den geburtenschwachen Jahrgängen. Die Babyboomer gehen in Pension, die nachfolgenden Generationen sind in der Zahl geringer und im Engagement deutlich verwöhnter.

Der Österreichische Versicherungsmaklerring ÖVM will das brisante Thema Betriebsübergabe jetzt mit einer breiten Informationskampagne bewusst machen und Lösungen aufzeigen. Unter dem Motto „Follow me!“ sollen übergabe- und übernahmewillige Betriebe zusammengebracht und wenn nötig mit Kapitalgebern vernetzt werden. Hierzu gibt es eine Reihe von Informationsaktivitäten, darunter Veranstaltungen in den Bundesländern, die erste bereits am 21. September 2015 im Ringturm in Wien (siehe Seite 7).

Ziel des ÖVM ist es, seine Mitglieder über zeitgemäße Formen der Übergabe zu informieren und dabei behilflich zu sein, Fehler zu vermeiden und die richtige Wahl zu treffen. Ein großes Netzwerk an Experten und Beratern steht ihnen dabei zur Seite. Aber es geht auch darum, aufzuklären und Sicherheit zu vermitteln – trotz der vielfältigen und großen Veränderungen in der Maklerbranche. Sicherheit zu geben und Versicherung zu bieten ist ja nicht nur der ureigenste Job von Maklerinnen und Maklern bei ihren Kunden, sondern auch die zentrale Aufgabe der Standesvertretung ÖVM.

### Wer wird sich um die Kunden kümmern?

Für Versicherungsmakler stehen in den nächsten Jahren zahlreiche Herausforderungen an: die überbordende Administration, die vermehrten Dokumentationspflichten, die strenger werdenden

(Konsumenten-) Vorschriften, die EU-Vermittlerrichtlinie IMD2, der mündige und interessierte Kunde, die knapper werdende Zeit für Kundenbetreuung, der zunehmende Druck der Großen und vieles mehr. Die Regelung der Betriebsübergabe und Nachfolge ist also nur der Auslöser für viele Fragen.

Der ÖVM bringt diese anstehenden Fragen mit seiner Informationskampagne auf den Punkt: Wie sieht die Zukunft aus? Was muss ich bei einer Übergabe beachten? Wer sind die geeigneten Partner für mich, und auf wen kann ich mich am besten verlassen?

Egal ob in Veranstaltungen, online oder im persönlichen Gespräch: Der ÖVM wird seine Mitglieder über zeitgemäße Formen der Übergabe informieren und ihnen Gelegenheit geben, sich über Netzwerk- und Finanzierungsmöglichkeiten auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen. Top-Experten geben Auskunft und die Top-Unternehmen der Branche stellen sich vor. Lassen Sie sich überraschen – mit einem spannenden Programm.

### Die Antwort: Follow me!

Follow me! ist eine Initiative des ÖVM, der sich bereits eine Reihe von Institutionen, Partnern und Beratern angeschlossen haben. Die Initiative steht allen Organisationen und Unternehmen offen, die Versicherungsmaklerbüros bei der strategischen Nachfolgeplanung unterstützen oder einen Beitrag zum Generationswechsel leisten wollen. Es geht um:

- Solide Nachfolgeplanung
- Optimale Nachfolgeregelung
- Nachhaltiger Generationenwechsel
- Betreuung der Kundenbestände
- Sicherung des Lebenswerks

Die Nachfolgebörse des ÖVM bietet unabhängige Spezialisten und Berater für die strategische Nachfolgeregelung bei Makler- und Versicherungsbeständen und bringt Kauf- und Verkaufs-Interessenten sowie mögliche Finanzierer auf einer neutralen Plattform zusammen. Der ÖVM bleibt dabei unabhängig und vertritt keine Interessen.

In Zusammenarbeit mit dem ersten deutschen Makler Nachfolger Club e.V. – dem neutralen, unabhängigen Ansprechpartner in Deutschland wenn man seinen Maklerbestand verkaufen möchte oder Tipps bei der strategischen Nachfolgeplanung braucht. Siehe auch [www.makler-nachfolger-club.de](http://www.makler-nachfolger-club.de)

**Der ÖVM-Nachfolgetag**

Zum Start der Informationskampagne lädt der ÖVM gemeinsam mit der Wirtschaftskammer Österreich und der Wiener Städtischen Versicherung zu einer Auftaktveranstaltung in Wien, mit folgenden Themen & Inhalten:

**14 Uhr: DIE ZUKUNFT DER MAKLEREI:**

Informationen über die neue Nachfolgebörse und aktuelle Branchentrends. Key Note und Motivationsreferat eines Top-Kundengewinnungsexperten.

**15 Uhr: DIE SCHLIMMENSTEN SÜNDEN BEI DER ÜBERGABE:**

Ein Rechtsanwalt, ein Steuerberater und ein Finanzierungsprofi referieren je 20 Minuten über die Fallstricke, Hürden und Fehler bei der Übergabe von Maklerbüros.

**16 Uhr: DER GROSSE ELEVATOR-PITCH:**

Kaufinteressenten für Maklerbestände stellen sich vor, mit ihren Unternehmen, Vorhaben, Strategien und Angeboten. Wer hat die besten Karten für Ihre Zukunft?

**17 Uhr: GET-TOGETHER:**

Snacks & Getränke. Kontaktaufnahme mit Ausstellern, Kaufinteressenten und künftigen Partnern sowie ÖVM-Einzelberatung. Holen Sie sich hier Ihre ganz persönliche ÖVM Nachfolge-Mappe.



**FOLLOW ME! Der ÖVM-Nachfolgetag findet am  
21. September 2015 von 14.00 bis 18.00 Uhr im  
Dachgeschoss des Ringturms der  
Wiener Städtischen Versicherung statt.**

Weitere und laufende Informationen für interessierte Makler, Partner und Sponsoren auf der Kampagnen-Webseite des ÖVM: <http://www.follow-me.cc> oder auch unter der Tel. 01/416 93 33-13 und E-Mail: [office@oevm.at](mailto:office@oevm.at).  
Die Webseite wird ab 15. Juni freigeschaltet.



Mag. Alexander MEIXNER  
Vorstand ÖVM



## Serie juristische Begriffe

# Kindesunterhalt

Eltern trifft gegenüber ihren Kindern – egal ob ehelich oder unehelich – eine gesetzlich geregelte Unterhaltsverpflichtung. Dabei sind Rechte und Pflichten für beide Elternteile gleich. Das Gesetz unterscheidet zwischen Natural- und Geldunterhalt.

### Naturalunterhalt

Lebt ein Kind mit einem Elternteil beziehungsweise mit beiden Eltern im gemeinsamen Haushalt, dann hat es Anspruch auf Naturalunterhalt. Dieser umfasst alles, was zum täglichen Leben notwendig ist, also Unterkunft, Nahrungsmittel, Bekleidung, Unterricht, Erziehung, Freizeitgestaltung und Taschengeld.

### Geldunterhalt (Alimente)

Leben das Kind und ein Elternteil beziehungsweise beide Eltern nicht im selben Haushalt oder verletzt ein Elternteil seine Unterhaltungspflicht, so hat das Kind Unterhaltsanspruch in Form von Geldleistungen. Jener Elternteil, der mit dem Kind nicht in einem gemeinsamen Haushalt lebt, muss den Geldbetrag an den anderen Elternteil, der das Kind im Haushalt betreut, bezahlen. Der Unterhalt gebührt in jedem Fall dem Kind, ein Verzicht durch einen Elternteil ist daher nicht möglich.

### Höhe des Unterhalts

Die Höhe des Unterhaltsanspruches des Kindes hängt von der finanziellen Leistungsfähigkeit der Eltern – Vermögen, Einkommen, Ausbildung, Arbeitsfähigkeit – und dem Bedarf des Kindes – Alter, Anlagen, Fähigkeiten, Entwicklungsmöglichkeiten – ab. Der Elternteil, der den Haushalt führt, in dem das Kind betreut wird, leistet dadurch seinen Beitrag zum Unterhalt. Der andere Elternteil muss den Unterhaltsanspruch durch Geldmittel decken. Es gilt dabei die Regel: Je höher das Einkommen, desto mehr Unterhalt muss gelistet werden. Der Elternteil muss bemüht sein, nach seinen Kräften zum Unterhalt des Kindes beizutragen. Es gilt der so genannte Anspannungsgrundsatz: Den Unterhaltungspflichtigen trifft die Obliegenheit im Interesse seiner Kinder, alle persönlichen Fähigkeiten, insbesondere seine Arbeitskraft so gut wie möglich einzusetzen. Tut er dies nicht, wird er so behandelt, als bezöge er Einkünfte, die er bei zumutbarer Erwerbstätigkeit hätte erzielen können. Eine gesetzliche Belastungsgrenze für den unterhaltspflichtigen

Elternteil gibt es nicht, in Einzelfällen ist es sogar möglich, dass das grundsätzlich pfändungsfreie Existenzminimum nach Abzug der zu zahlenden Alimente unterschritten wird.

### Playboygrenze

Laut ständiger Rechtsprechung besteht aber eine Begrenzung des Geldunterhalts nach oben. Der Unterhalt ist mit dem Zwei- bis Zweieinhalbfachen des Regelbedarfs begrenzt, es gibt jedoch keinen allgemein gültigen Unterhaltsstopp. Unter dem Regelbedarf ist der notwendige Mindestunterhalt zu verstehen. Dieser wird nicht individuell ermittelt, sondern jährlich abstrakt – abhängig vom jeweiligen Alter des Kindes – von Amts wegen festgesetzt.

### Sonderbedarf

Über den so genannten Regelbedarf hinaus kann das Kind aus gerechtfertigten Gründen einen Sonderbedarf haben. Darunter können etwa besondere Ausbildungskosten oder Kosten für besondere medizinische Behandlungen, für die es seitens der Versicherungen keinerlei Entschädigung gibt, fallen. Derjenige Elternteil, der Geldunterhalt zu leisten hat, ist auch verpflichtet, anteilig für den Sonderbedarf aufzukommen. Kosten für den Schulschikurs, die Schullandwoche oder Freizeitaktivitäten stellen allerdings keinen Sonderbedarf dar.

### Unterhalt bis zur Selbsterhaltung

Die Dauer der Unterhaltsleistung ist an kein bestimmtes Alter des Kindes gebunden. Die Leistungen müssen bis zur Selbsterhaltungsfähigkeit erbracht werden. Eine solche ist anzunehmen, wenn das Kind die bei selbständiger Haushaltsführung für eine Deckung des angemessenen Lebensbedarfs erforderlichen Mittel aufbringen kann. Der Eintritt dieses Zeitpunktes hängt nicht von der Volljährigkeit des Kindes ab. Es sind die Lebensverhältnisse des Kindes und der Eltern zugrunde zu legen. Generell kann davon ausgegangen werden, dass das Kind nach Abschluss seiner Schul- beziehungsweise Berufsausbildung selbsterhaltungsfähig ist.

#### Quellen:

[www.help.gv.at](http://www.help.gv.at)  
[www.jugendportal.at](http://www.jugendportal.at)  
[www.familienberatung.gv.at](http://www.familienberatung.gv.at)  
[www.jugendwohlfahrt.at](http://www.jugendwohlfahrt.at)



**Schutz und Sicherheit  
im  
Zeichen der Burg**

**NÜRNBERGER**

**Versicherung AG Österreich**

Telefon 05 0448-9100, [gd@nuernberger.at](mailto:gd@nuernberger.at), [www.nuernberger.at](http://www.nuernberger.at)



**Mag. Markus FREILINGER**  
Rechtsanwalt in Wien  
Tätigkeitsgebiete: Versicherungs-, Versicherungsvertrags- und Versicherungsmaklerrecht sowie Allgemeines Zivilrecht und Allgemeine Streitsachen

# ÖVM aktualisiert Vertragsmuster

Der Österreichische Versicherungsmaklerring stellt diverse Musterverträge - für seine Mitglieder kostenlos - zur Verfügung. Folgende Vertragsmuster stehen ab sofort in aktualisierter Version unter „www.oevm.at“ im Downloadbereich zur Verfügung:

- Allgemeine Geschäftsbedingungen
- Vollmacht
- Ermächtigungserklärung zur Übermittlung von Gesundheitsdaten
- Mustervertrag für Subvermittler – Kooperationsvereinbarung

Auch die besten Verträge sind zwar kein Allheilmittel, es braucht jedoch nicht extra betont zu werden, dass die schriftliche Regelung der getroffenen vertraglichen Vereinbarung die eigene Position, etwa in einem Haftungsstreit, erheblich verbessert.

Die ÖVM-Vertragsmuster wurden daher wieder einer Überprüfung und Aktualisierung unterzogen, wobei die Kontinuität der bestens bewährten Formulare gewahrt wurde.

Die ÖVM-Vertragsmuster sind wie jeder Mustervertrag an die Bedürfnisse des Nutzers anzupassen. Es helfen die besten AGB nichts, wenn sie nicht gelebt werden. Es sei daher an dieser Stelle ausdrücklich gewarnt, Musterverträge, welcher Art auch immer, ungelesen und ungeprüft zu verwenden. Speziell AGB müssen auf allenfalls verwendete Vertragsformulare (z.B. Maklerverträge, Aufträge) und Vollmachten abgestimmt werden.

## Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

Bei den AGB waren nur einige sprachliche Klarstellungen vorzunehmen sowie in Pkt. 3. Abs 1 eine Ergänzung im Sinne von § 137f Abs 8 Z1 Gewerbeordnung.

## Vollmacht

Die ÖVM - Vollmacht wurde unverändert beibehalten. Da viele Makler wünschen, dass der Kunde nur eine Unterschrift leisten soll, ist dieses Muster gleichzeitig als Maklerauftrag und Vollmacht ausgestaltet. Die AGB sind darauf abgestimmt.

## Ermächtigungserklärung Gesundheitsdaten

Auch hinsichtlich der Ermächtigungserklärung zur Übermittlung von Gesundheitsdaten ergab sich

kein Änderungsbedarf. Lediglich die Erläuterungen im Begleitschreiben waren an die aktuelle Gesetzeslage anzupassen.

## Mustervertrag für Subvermittler – Kooperationsvereinbarung

Von praktischem Interesse ist die Zusammenarbeit mit Vermittlern, (Maklerassistenten) nicht im Rahmen eines Angestelltenverhältnisses sondern auf selbständiger Basis.

Probleme kann die Abgrenzung zwischen selbständiger und unselbständiger Tätigkeit bereiten. Ein unselbständiges Dienstverhältnis liegt bei persönlicher und wirtschaftlicher Abhängigkeit des Vertragspartners vor. Wesentlich für die Beurteilung ist eine Gesamtschau aller Merkmale, wobei es auf die tatsächlichen Gegebenheiten und nicht auf die Ausgestaltung des schriftlichen Vertrags ankommt. Es zählt daher, wie die Kooperation tatsächlich gelebt wird. Dies gilt für die sozialversicherungsrechtliche und für die arbeitsrechtliche Beurteilung. Häufig wird ein Fremdvergleich zur Beurteilung angestellt.

Probleme wird es kaum geben, wenn mit Maklern kooperiert wird, die in einzelnen Sparten Geschäft „zutragen“, darüber hinaus eigene Versicherungskunden haben oder mit mehreren Maklern kooperieren und über eigene Betriebsmittel verfügen. Heikler wird die Angelegenheit, wenn der Kooperationspartner nur mit einem Makler zusammenarbeitet und ausschließlich oder ganz überwiegend für diesen als Subvermittler agiert, keine eigenen Kunden und auch keine weiteren Vertragspartner aufweisen kann, und vielleicht noch ein Büro des Maklers samt Betriebsmitteln nutzt. Es ist allerdings nicht Sinn und Zweck dieses Artikels, sämtliche Abgrenzungskriterien abschließend darzustellen. Auf diese ohnehin bekannte Problematik soll lediglich hingewiesen werden.

In der Praxis kann die Problematik sozialversicherungsrechtlich entschärft werden, indem man sich regelmäßig die Entrichtung der Sozialversicherungsbeiträge durch den Kooperationspartner mittels Einsichtnahme in die Kontoauszüge der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft (SVA) nachweisen lässt. Ferner ist der Nachweis einer entsprechenden Gewerbeberech-

tigung zweckmäßig. Auszüge aus dem Zentralen Gewereregister sind über die Bezirkshauptmannschaften oder den Magistrat erhältlich. Insbesondere die Gewerbeberechtigung des sogenannten „Maklerassistenten“ (Gewerbewortlaut: „Versicherungsvermittlung in der Form Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten, eingeschränkt auf die Tätigkeit eines Subunternehmers zu einem anderen Versicherungsmakler“) steht zur Verfügung. Je nach Tätigkeit können die Bestimmungen des Handelsvertretergesetzes, insbesondere §§ 26b bis 26d HVertrG betreffend den Provisionsanspruch, zur Anwendung gelangen.

Das vom ÖVM zur Verfügung gestellte Muster ist ein Vertragsformular, in welchem die wesentlichsten Kriterien, die für eine selbständige Tätigkeit sprechen, festgeschrieben sind, ebenso die er-

wähnten Pflichten zum Nachweis der Abführung von Sozialversicherungsbeiträgen und Abgaben.

Das nun ebenfalls in aktualisierter Fassung zur Verfügung stehende Vertragsmuster ist mit zahlreichen erläuternden Anmerkungen versehen.

Insbesondere dieses Muster sollte nicht ungeprüft verwendet werden sondern ist den Gegebenheiten des einzelnen Vertragsverhältnisses anzupassen. Vor allem die Beilagen verstehen sich als Sammlung von Formulierungsvorschlägen für einzelne Vertragsklauseln, die bei Bedarf vereinbart werden können.

Mag. Markus Freilingner  
Rechtsanwalt

Das Branchen-Event des Jahres



**FORUM 2016**  
Internationale Makler Messe

**FORUM 2016**

**SAVE THE DATE**

**13. und 14. April 2016**  
**DESIGN CENTER LINZ**

[www.oevm-forum.at](http://www.oevm-forum.at)



Ing. Herbert  
BRUNNER, M.A.

# Steuerreform 2015/2016

## – ein erster Überblick über die geplanten Änderungen

Nach langen Verhandlungen haben sich die Koalitionspartner auf ein **Steuerreformpaket** geeinigt und die Eckpfeiler am 13. März 2015 der Öffentlichkeit vorgestellt. Am 17. März 2015 wurde ein **Ministerratsbeschluss** dazu gefasst. **Herzstück** der Steuerreform auf der **Entlastungsseite** sind – mit Ausnahme der Steuererhöhung für Einkom-

men über 1.000.000 EUR - **Tarifsenkungen bei der Einkommensteuer**. Anstelle von **vier Stufen** sind **nunmehr sieben Tarifstufen** vorgesehen, wobei weiterhin die ersten 11.000 EUR steuerfrei bleiben. Im Detail sieht das neue Tarifmodell, welches **ab 2016** gelten soll, wie folgt aus:

NEU		ALT	
Stufe bis EUR	Steuersatz	Stufe bis EUR	Steuersatz
11.000	0%	11.000	0%
18.000	25%	25.000	36,50%
31.000	35%	60.000	43,21%
60.000	42%	darüber	50%
90.000	48%		
1.000.000	50%		
darüber	55%		

Der neue **Höchstsatz von 55%** wurde als auf **fünf Jahre befristete Maßnahme** angekündigt – die Mehreinnahmen sollen in einen **Österreichfonds** für Forschungs- und Bildungsmaßnahmen fließen. Im Durchschnitt wird durch die **Abflachung der Progression** mit einer **Entlastung** von rund **1.000 EUR jährlich** für jeden Steuerzahler gerechnet.

Darüber hinaus sind noch **weitere Entlastungen** geplant:

- Erhöhung des **Kinderfreibetrags** von 220 EUR auf 440 EUR pro Kind (bei Inanspruchnahme von beiden Elternteilen beträgt dieser 264 EUR pro Person);
- **Arbeitnehmerabsetzbetrag** soll in den **Verkehrsabsetzbetrag** integriert werden und künftig in Summe 400 EUR statt bisher zusammen 345 EUR betragen;
- Erhöhung der **Negativsteuer (Sozialversicherungserstattung)** für Kleinverdiener von 110 EUR auf bis zu 400 EUR (die Umsetzung soll durch Einführung einer **automatisierten Arbeitnehmerveranlagung** erfolgen);

- **Negativsteuer** für niedrige Pensionen von bis zu 110 EUR;
- **Anhebung des Pendlerzuschlags** für Pendler mit niedrigem Einkommen.

**Wirtschaftsfördernde Maßnahmen finden sich im Steuerreformpaket leider nur vereinzelt** und betreffen folgende Maßnahmen:

- Der Forschungsstandort soll durch eine **Erhöhung der Forschungsprämie** von 10% auf **12%** sowie durch **Zuzugsbegünstigungen** für Wissenschaftler und Forscher gestärkt werden.
- Erhöhung der steuerfreien Mitarbeiterbeteiligung von 1.460 EUR auf 3.000 EUR.
- **Erleichterung der Finanzierungsmöglichkeiten** für KMU etwa durch die Schaffung von Rahmenbedingungen für **Crowdfunding**.
- **Senkung der Lohnnebenkosten** durch Reduktion des Beitrages zum Familienlastenausgleichsfonds (ab 2018).

Die Tarifsenkung wie auch die anderen Verbesserungen sollen vor allem durch **vermögensbezogene Steuern**, verstärkte **Betrugsbekämpfung**

und durch die **Streichung von Begünstigungen** finanziert werden.

#### Erhöhung der Kapitalertragsteuer

Die **Kapitalertragsteuer** soll von bisher 25% auf **27,5% erhöht** werden. Dies führt dazu, dass etwa Gewinne von Kapitalgesellschaften, die an natürliche Personen ausgeschüttet werden, zukünftig einer **Steuerbelastung** von **insgesamt 45,625%** unterliegen (bisher 43,75%). Nur für **Zinsen aus Sparbüchern und Girokonten** ist explizit weiterhin die KEST in Höhe von **25%** vorgesehen. Ob es auch zu einer Erhöhung der KEST auf Kursgewinne, Zuwendungen von Stiftungen etc. kommt, ist noch ungewiss.

#### Erhöhung der Immobilienertragsteuer

Zu maßgeblichen Verschlechterungen könnte es bei der **Immobilienertragsteuer** kommen. Neben der geplanten **Erhöhung** des bei der Veräußerung von Grundstücken anfallenden Steuersatzes von 25% auf **30%** wird auch angedacht, die **Bemessungsgrundlage** für die Besteuerung zu **verbreitern**. Dies könnte zur Folge haben, dass die Begünstigung des **Inflationsabschlags** künftig **abgeschafft** wird.

#### Grunderwerbsteuer vom Verkehrswert auch im Familienverband – „versteckte Erbschaftsteuer“?

Die Neuregelung, dass - im Bezug auf die Grunderwerbsteuer - begünstigte Übertragungen zum dreifachen Einheitswert nur mehr innerhalb des Familienverbands möglich sind, ist noch gar nicht lange her. Nun kann es hier im Einzelfall zu **maßgeblichen Verschlechterungen** kommen. **Geplant** ist nämlich die Anwendung des **Verkehrswerts** (anstelle des dreifachen Einheits-

werts) bei **unentgeltlichen Grundstücksübertragungen im Familienverband**, wobei auch noch die tarifliche Begünstigung von bisher 2% durch einen **Stufentarif** ersetzt werden soll. Der **Stufentarif** ist **vom Verkehrswert abhängig** und beträgt von 0 bis 250.000 EUR **0,5%**, von 250.001 EUR bis 400.000 EUR **2%** und über **400.000 EUR 3,5%**. Da die Neuregelung z.B. **Schenkungen im Familienverband** betrifft, sollte gegebenenfalls überlegt werden, ob nicht noch eine **Schenkung** ins steuerlich günstigere Jahr 2015 **vorgezogen werden sollte**.

***Zu beachten ist, dass** – entgegen den übrigen Veränderungen, welche erst mit 1.1.2016 in Kraft treten sollen – die Änderungen hinsichtlich Grunderwerbsteuer bereits im Jahr 2015 in Kraft treten könnten.*

Erfreulicherweise soll der **Freibetrag für Übertragungen** von betrieblichen Grundstücken bzw. Immobilien von bisher 365.000 EUR auf **900.000 EUR erhöht** werden. »



Voraussetzung dafür ist die **altersbedingte unentgeltliche Übertragung innerhalb des Familienverbands**. Für über dem Freibetrag liegende Vermögensteile soll der Grunderwerbsteuertarif von 3,5% zur Anwendung kommen.

#### Anhebung der Umsatzsteuer

Einige bisher vom ermäßigten Umsatzsteuersatz von 10% erfasste Umsätze sollen **auf 13% erhöht** werden. Dies soll Umsätze i.Z.m. lebenden Tieren und Futtermitteln, Pflanzen, Saatgut und Holz, **Beherrschung, kulturellen Dienstleistungen**, Luftverkehr, Jugendbetreuung, Bädern, Museen, Filmvorführungen etc. betreffen. **Systembedingt** soll auch der Verkauf von **Ab-Hof-Weinen** auf 13% erhöht werden (von 12%).

#### Verstärkte Betrugsbekämpfung – „Registrierkassenpflicht“

Die Verpflichtung zur Erfassung von Einnahmen mittels **Registrierkassen**, welche durch technische Sicherheitslösungen Manipulationen verhindern, soll einen wesentlichen Schritt in Richtung **Betrugsbekämpfung** und folglich **Steuermehreinnahmen** darstellen. Grundsätzlich ist angedacht, dass künftig **Barumsätze ab dem ersten Euro einzeln aufzuzeichnen** sind. Betriebe, welche überwiegend Barumsätze verzeichnen, sollen **ab einem Nettoumsatz von 15.000 EUR pro Jahr** verpflichtend **Registrierkassen** für die Einzelaufzeichnung verwenden. Immerhin ist vorgesehen, dass die **Anschaffung einer Registrierkasse** mit einer **Prämie** von bis zu **200 EUR** gestützt wird und die Kosten im Jahr der Anschaffung steuerlich abgesetzt werden können.

Neben der Registrierkassenpflicht soll auch ein **Barzahlungsverbot** zwischen Unternehmen in der **Baubranche** – mit Ausnahme von Kleinstbeträgen – zur **Eindämmung von Scheinrechnungen** und somit zur Betrugsbekämpfung beitragen. Außerdem sind **Kontoabfragemöglichkeiten durch die Abgabenbehörden** (im Rahmen abgabenrechtlicher Prüfungen) und **Meldepflichten von Banken** bzgl. höherer Kapitalabflüsse ins Ausland vorgesehen. Die Strafbefreiung durch **Selbstanzeige** soll durch die Kontoabfragemöglichkeit nicht **beeinträchtigt** werden.

#### Streichung und Einschränkung von Begünstigungen

Der **maximale steuerliche Sachbezug** für die private Nutzung von Dienstautos soll von monatlich

720 EUR **auf 960 EUR** erhöht werden, indem zukünftig bei schadstoffreichen Pkw (ab 120g CO<sub>2</sub>-Ausstoß/km) **2%** statt 1,5% des Wertes als Sachbezug zu versteuern sind. Hingegen sollen **Dienstfahrzeuge mit Elektromotor keinen steuerpflichtigen Sachbezug** auslösen.

Anstelle der bisherigen Differenzierung nach der Nutzungsart (unmittelbarer Betriebszweck, andere betriebliche Zwecke, außerbetrieblich) ist ein **einheitlicher AfA-Satz von 2,5%** für die **Abschreibung von Gebäuden** vorgesehen. Außerdem soll es zu einer **Verlängerung** der Verteilungsfrist für **Instandsetzungskosten von 10 auf 15 Jahre** bei Betriebs- und Privatvermögen kommen.

Die sogenannten Topf-**Sonderausgaben sollen zukünftig wegfallen**, wobei für bereits bestehende Verträge **noch maximal 5 Jahre** Topf-Sonderausgaben steuerlich geltend gemacht werden können. **Bildungsfreibetrag bzw. –prämie** sollen **ebenfalls gestrichen** werden.

#### Wie ist der weitere Fahrplan?

Der Gesetzesentwurf zur Steuerreform soll Anfang Mai 2015 vorliegen. Daran anschließend ist eine mehrwöchige Begutachtungsphase vorgesehen. Die Regierungsvorlage zur Steuerreform muss bis 16. Juni 2015 beschlossen werden, um noch den parlamentarischen Gesetzwerdungsprozess vor der Sommerpause bis Ende Juli 2015 zu passieren. Das **Inkrafttreten der Steuerreform** ist nach derzeitiger Information **überwiegend für 2016** vorgesehen. Der **erhöhte Umsatzsteuersatz** für **Beherrschungsleistungen** (13% statt bisher 10%) soll aber erst nach der Wintersaison 2015/16 und somit **ab 1. April 2016** gelten, die Änderungen iZm der **Grunderwerbsteuer** könnten bereits im Jahr **2015** in Kraft treten. Außerdem könnte die Kontoabfragemöglichkeit durch die Abgabenbehörden bereits rückwirkend mit 1. März 2015 eingeführt werden. Gerne informieren wir Sie über den weiteren Gesetzeswerdungsprozess. Darüber hinaus steht Ihnen unser Team für Rückfragen gerne zur Verfügung.

## Interview

# „Betrieb & Beruf“ – die neue Gewerbeversicherung der Generali

**Makler Intern: Herr Dr. Zauner, die Generali setzt heuer einen Schwerpunkt in der Gewerbeversicherung. Welche Innovationen und Produktneuheiten können Makler erwarten?**

**Zauner:** Am 8. Juni 2015 starten wir mit unserem neuen Produkt „Betrieb & Beruf“. Wir sehen darin einen weiteren Meilenstein im Ausbau unserer Position als bester Gewerbeversicherer. Wir bieten mit „Betrieb & Beruf“ den vielen österreichischen Klein- und Mittelbetrieben innovative Lösungen für deren Versicherungsbedarf und unterstützen gleichzeitig unsere Maklerpartner und Kunden mit bester Beratungs-, Produkt-, und Servicequalität. Klar gestaffelte Produktvarianten und spezielle Branchenpakete gewährleisten klare Strukturen.

**Makler Intern: Was sind die Highlights in Ihrer neuen Produktwelt?**

**Zauner:** Wir legen sehr großen Wert auf Lösungsorientiertheit. Die einfach aufgebauten, flexiblen und modularen Produktbausteine bieten Beratungssicherheit und werden unsere Partner sehr rasch von der hohen Qualität unserer Produkte überzeugen. Die spartenübergreifenden Bündelungsmöglichkeiten inklusive Integration von Nischensparten wie z.B. Transport- und Rechtsschutzversicherung und die im Verkaufssystem automatisiert abgebildeten Risikofragen garantieren eine lückenlose Abdeckung aller relevanten Risiken.

**Makler Intern: Sie erwähnen Nischensparten. Gehören diese zur neuen Stoßrichtung der Generali?**

**Zauner:** Die Abdeckung von Nischenbereichen hat in den vergangenen Jahren immer mehr an Bedeutung gewonnen. Nur etwa 10 – 20 % aller Gewerbekunden sind durch

eine Transport- oder Rechtsschutzversicherung geschützt. Hier haben wir reagiert und forcieren auch Lösungen für Nebensparten. Die richtige Absicherung dieser Risiken kann für Gewerbebetriebe eine Existenzfrage sein.

**Makler intern: Sind noch weitere Neuerungen geplant?**

**Zauner:** Präventives Risikomanagement im KMU-Segment gewinnt immer mehr an Bedeutung. Das rechtzeitige Erkennen von Risiken und das Setzen von oft sehr einfachen Maßnahmen zur Vermeidung von Schäden werden in den Fokus rücken. Die Generali bietet künftig verstärkt standardisierte Möglichkeiten zur Risikoprävention.

**Makler Intern: Hr. Bayer, auf welche Unterstützungen kann der Makler zählen, um die bestmögliche Versicherungslösung anbieten zu können?**

**Bayer:** Die Generali wurde 2014 von ihren Partnern zum besten Gewerbeversicherer Österreichs gewählt. Dafür möchte ich mich herzlich bedanken. Kundenzufriedenheit hat höchste Priorität. Wir schaffen durch die standardisierte Abfrage der Risiken und das breite Produktangebot mit speziellen Branchenpaketen optimale Beratungssicherheit. Mit unserer regionalen Präsenz, der technischen IT-Unterstützung durch unsere spezifischen Verkaufssysteme sowie Newsletter und unsere Partner-Website bieten wir umfassenden Support. Abgerundet wird dies durch laufende Informationsveranstaltungen und Schulungen. Unser Anspruch ist es, mit unserer neuen Produktwelt weiterhin Maßstäbe zu setzen und beste Qualität in allen Bereichen zu bieten.

**Makler Intern: Wir danken für das Gespräch.**



**Dr. Christoph ZAUNER**  
Leitung KS Retail und  
Corporate  
Generali Versicherung



**Mag. Thomas BAYER**  
Leiter Unabhängige Vertriebe  
Generali Versicherung



## Internationales Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen



### PENSION PROVISION WARUM?



Casineum Velden, 18. - 19.06.2015

### DONNERSTAG, 18.06.2015

- 10.30 Uhr: **Begrüßung und Themeneinführung**  
Präs. GD Prof. Elisabeth STADLER  
Bundesobmann Gunther RIEDLSPERGER
- 11.00 Uhr: **FESTVORTRAG**  
Mag. Othmar KARAS, Abgeordneter im EU-Parlament  
anschließend: Diskussion
- 12.00 - 13.30 Uhr: Mittagspause

### THEMA: „VORSORGE“

- VORSITZ:** Präs. GD Prof. Elisabeth STADLER
- 13.30 Uhr: **Risse im europäischen Haus**  
Thilo SARRAZIN
- 14.15 Uhr: **Das graue und das bunte Österreich –  
Demographische Herausforderungen und Chancen im 21. Jahrhundert**  
Univ.-Prof. Dr. Rainer MÜNZ, Erste Group Bank AG
- 14.55 Uhr: **Die gesetzliche Pensionsversicherung - ein Ausblick**  
GD Dr. Winfried PINGGERA, Pensionsversicherungsanstalt (PVA)
- 15.35 – 16.00 Uhr: Pause
- 16.00 Uhr: **Vorsorge aus Sicht der Privaten Versicherungswirtschaft**  
Vorst.Vors. Dr. Peter THIRRING, Generali Versicherung AG
- 16.40 Uhr: **Impulsreferat zum Thema „VORSORGE“**  
Univ.-Prof. Dr. Andreas KHOL, Bundesobmann d. Österr. Seniorenbundes
- mit anschließender **PODIUMSDISKUSSION**  
Mag. Thomas HASSLER (BAV Koban & Partner GmbH),  
KR Rudolf MITTENDORFER (VERAG GmbH), GD Dr. Winfried PINGGERA,  
VD DI Manfred RAPF (Sparkassen Versicherung AG) (angefragt),  
Vorst.Vors. Dr. Peter THIRRING, Jugendvertreter (N.N.)  
Diskussionsleitung: Ronald BARAZON
- 18.15 Uhr: Ende des ersten Veranstaltungstages
- 19.30 Uhr: **Abendveranstaltung mit Verleihung des ÖVM-Awards + „Ehrennadeln“**  
Begrüßung: Landeshauptmann-Stellvertreterin Dr. Gabriela Schaunig-Kandut

## Internationales Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen



### PENSION PROVISION WARUM?



Casineum Velden, 18. - 19.06.2015

**FREITAG, 19.06.2015**

**THEMA: „PROVISION“**

- VORSITZ:** em.o.Univ.-Prof. Dr. Attila FENYVES
- 9.30 Uhr: **Liveberichte zur Provisionsthematik**
- Gesamtüberblick über die Situation in Europa  
Nic De Maesschalck, Director of BIPAR
- 9.50 Uhr: • Aus Ländern mit Provisionsverbot  
Toivo MÄKYNEN, Finnish Insurance Broker Association
- 10.10 Uhr: • Aus der Schweiz  
Prof. Dr. iur. Anton K. SCHNYDER,  
Lehrstuhl für Privat- und Wirtschaftsrecht, Universität Zürich
- 10.40 Uhr: **Wie Österreichs Maklerschaft die Auswirkungen eines allfälligen Provisionsverbots bewertet – Zahlen, Daten, Fakten**  
Franz WAGHUBINGER, AssCompact
- 11.00 -11.30 Uhr: Pause
- 11.30 Uhr: **Der Versicherungsmakler im Wettbewerb**  
Obmann Gunther RIEDLSPERGER, Fachverband d. Versicherungsmakler
- 11.50 Uhr: **PODIUMSDISKUSSION  
zum Thema „Vergütung der Vermittlerdienstleistungen“**  
Christoph BERGHAMMER, MAS (Fachverband der Versicherungsmakler),  
Dr. Beate BLASCHEK (BMASK),  
Dr. Josef KUBITSCHEK (Verein für Konsumenteninformation),  
GD Mag. Robert LASSHOFER (Wiener Städtische Vers. AG VIG),  
GD KR Hartwig LÖGER (Uniqa Insurance Group AG)  
Diskussionsleitung: Ronald BARAZON
- 13.15 Uhr: Veranstaltungsende



Ing. Mirko Gernot IVANIC  
Vorstand ÖVM

# Falsche Deckungsablehnungen in der Rechtsschutzversicherung

Falsche Deckungsablehnungen sind in den verschiedensten Versicherungssparten an der Tagesordnung. In der Rechtsschutzversicherung, wie kaum in einer anderen Sparte, gibt es zwischen den Versicherungen und unter den Versicherten (oft in Vertretung des Maklers) so viele unterschiedliche Sichtweisen. Die Österreichische Versicherungsakademie hat zu diesem Thema ein Fachseminar veranstaltet.

Die im Rechtsschutz besonders „trockene“ Lehrmeinung wurde durch viele Beispiele aus der Praxis aufgelockert. Herr Dr. Hartmann, Autor des hochqualitativen Fachbuches zum Thema Rechtsschutz, ging in seinem Vortrag auch auf die vielen Fragen und Problemstellungen der Seminarteilnehmer ein.

Die Thematik des Seminars waren „das versicherte Risiko“, „der Versicherungsfall - zeitlich und örtlich“, sowie die „Obliegenheiten“ und ein uns Maklern nicht unbekanntes Thema „die Beratungsfehler“.

Als Beispiel zum Praxisbezug des Seminars folgende Darstellung zur Thematik Schadeneintritt und Verstoßprinzip:

Judikatur zum Thema „einheitlicher Verstoß“ oder „selbstständige Verstöße“

Zu Gunsten des VN ist die Entscheidung 7 Ob 122/10g hervorzuheben. Eine ständige Geschäftsbeziehung zwischen VN und seinem Auftraggeber wurde aufgelöst. VN hat diverse offene Forderungen gegen seinen ehemaligen Partner eingeklagt (offene Provisionen, Schulungsentgelte, Managementtätigkeiten, Rückforderung des zu Unrecht von ihm bezahlten Bürokostenzuschusses). Das OLG ist von einem „einheitlichen Versicherungsfall“ ausgegangen. Der OGH verneinte dies mit der Begründung: „.....von einem Gesamtkonzept, aufgrund dessen dem Kläger von vornherein klar gewesen sein könnte oder müsste, dass der Beklagte alle seine Zahlungsforderungen nicht befriedigen werde, kann nach den Sachverhaltsdarstellungen des Erstgerichts entgegen den Ausführungen des Berufungsgerichts keine Rede sein. Insofern sind Anhaltspunkte für einen „Dauerverstoß“ vom Beklagten nicht vorhanden.“

Ergänzend zu der Thematik des Verstoßprinzip wurde darauf verwiesen, dass bei mehreren (selbstständigen) Verstößen folgendes zu beachten ist: „Bei mehreren Verstößen ist der erste, adäquat ursächliche Verstoß maßgeblich, wobei Verstöße, die länger als ein Jahr vor Versicherungsbeginn zurückliegen, für die Feststellung des Versicherungsfall außer Betracht bleiben“.

Im Rahmen der Schadenbearbeitung seitens des Versicherers wird leider zu oft nicht danach entschieden, ob die behauptete Pflichtverletzung zur Grundlage der rechtlichen Streitigkeit wird. Zur Beurteilung des Schadenfalls muss berücksichtigt werden worauf sich die Rechtswahrnehmung des Versicherungsnehmers stützt.

Dieses Seminar zum Thema Rechtsschutz mit sehr hohem praktischem Bezug und vielen Beispielen wird auch im nächsten Seminarkalender Berücksichtigung finden.

## Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

### Musterformulare für Versicherungsmakler

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

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



# FÜR SIE DA, UM FÜR SIE DA ZU SEIN!



Unsere Partnerbetreuer sorgen mit hoher Kompetenz und bestem Service dafür, dass es unseren Vertriebspartnern in ganz Österreich an nichts fehlt.

## IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

Mehr Infos bei Ihrem Partnerbetreuer oder auf [wienersaetdtische.at/vertriebspartner](http://wienersaetdtische.at/vertriebspartner)

**WIENER**   
**STÄDTISCHE**  
VIENNA INSURANCE GROUP

# 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*



## ... TTIP

### Begriffe

TTIP steht für das Transatlantische Freihandelsabkommen, offiziell Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (Transatlantic Trade and Investment Partnership). Es ist ein aktuell verhandeltes Freihandels- und Investitionsschutzabkommen in Form eines völkerrechtlichen Vertrages zwischen der Europäischen Union und den USA. Die genauen Vertragsbedingungen werden seit Juli 2013 ausgehandelt.

Ein **Freihandelsabkommen** ist ein völkerrechtlicher Vertrag zur Gewährleistung des Freihandels zwischen den vertragsschließenden Staaten beziehungsweise Völkerrechtssubjekten. Die Vertragspartner verzichten untereinander auf Handelshemmnisse wie Zölle oder Import-Kontingente, betreiben jedoch gegenüber Drittländern eine autonome Außenhandelspolitik.

**Investitionsschutzabkommen** sind völkerrechtliche Verträge zwischen Staaten. Sie bieten Direktinvestitionen ausländischer natürlicher oder juristischer Personen in einem fremden Staat rechtlichen Schutz, insbesondere gegen eigentumsbeeinträchtigende Maßnahmen wie entschädigungslose Enteignung. Investitionsschutzabkommen werden häufig als bilaterale Verträge abgeschlossen.

### Die Idee

Mit einer Freihandelszone wollen die USA und Europa wirtschaftlich enger zusammenarbeiten. Das würde einen gemeinsamen Wirtschaftsraum ergeben, der rund 800 Millionen Verbraucher umfasst. Die Hürden beim Handel und Zölle würden wegfallen. Die Verhandlungen laufen seit Juli 2013, mit einem schnellen Ergebnis ist aber nicht zu rechnen. Grund dafür: Beide Verhandlungsseiten sind sich nicht einig, inwieweit Zölle, Sicherheitsstandards und Wettbewerbsregeln angepasst werden sollen.

### Vorteile für die Volkswirtschaft

Das Abkommen soll die Wirtschaft sowohl in den

USA als auch in Europa in Schwung bringen. Laut Studien könnten insgesamt bis zu zwei Millionen neuer Jobs entstehen, die Reallöhne innerhalb der Europäischen Union könnten um rund 2% ansteigen.

### Vorteile für Konzerne

Die USA sind ein wichtiger Exportmarkt für europäische Konzerne. Diese würden von einer Freihandelszone deutlich profitieren, weil sie ihre Produkte leichter in den USA verkaufen könnten.

### Vorteile für Verbraucher

Durch den Wegfall von Zöllen würde es zu Preisenkungen auf Produkte und Dienstleistungen kommen. Derzeit werden Zölle von durchschnittlich drei bis fünf Prozent auf den Handel zwischen den USA und Europa fällig. Diese würden dann wegfallen. Außerdem will man sich auf einheitliche Standards bei Produkten und Dienstleistungen einigen.

Genau diese einheitlichen Standards machen vor allem den Konsumentenschützern Sorge. Denn was in den USA vollkommen problemlos in den Regalen der Supermärkte auf den Tellern der Amerikaner landet, würde an den hohen Verbraucherschutzhürden in Europa scheitern. Darüber hinaus befürchten Nichtregierungsorganisationen, dass vor allem in den Bereichen Energie, Gesundheit, Umwelt und bei den Arbeitnehmerrechten die hohen Auflagen hierzulande aufgeweicht werden könnten. Ferner warnen Bürgerinitiativen davor, dass eine mögliche Privatisierung des Gesundheits- und Bildungssektors zu einem Absinken europäischer Standards auf US-Niveau führen könnte.

### Ungleichheit zwischen Europa und den USA

Bisher sind die Verhandlungen eher einseitig. Europas Angebot, die Zölle um 96 Prozent zu senken - also faktisch abzuschaffen - steht allein. Die USA zieren sich, Zugeständnisse anzubieten. Auch die Öffnung des US-Marktes sehen amerikanische Unternehmen nicht gern: Bisher vergeben staatliche Behörden Aufträge nur an US-Unternehmen. Auch die Ausfuhr von Gas und Öl nach Europa ist in den

USA beschränkt. Die Wirtschaftsexperten sind sich einig, dass die USA stark von einem möglichen Abkommen profitiere. Die Zahl der Beschäftigten würde um knapp 1,1 Millionen steigen. Auch das Pro-Kopf-Einkommen werde um 13,4 Prozent in den USA wachsen.

### Ausblick

Die USA und Europa wollen schnellstmöglich die Eckpunkte des Deals festlegen. Geht es nach den USA soll der Pakt vor der Präsidentenwahl 2016 in trockenen Tüchern sein. Insgesamt wird erwartet, dass Ende 2015 ein Vertrag fertig sein könnte. Allerdings bleibt noch eine große Hürde: Es ist nicht ausgeschlossen, dass alle nationalen Parlamente dem Abkommen zustimmen müssen. Dies würde möglicherweise auch Nachverhandlungen am TTIP aus den Staaten auf den Plan rufen. Sollte dem so sein, so befürchten Experten, dass derartige Neuverhandlungen das endgültige Aus für das Abkommen bedeuten wären.

Mag. Alexander Meixner, Vorstand ÖVM

### Quellen:

<http://ec.europa.eu/trade>  
[www.bmwfw.gv.at](http://www.bmwfw.gv.at)  
[www.spiegel.de](http://www.spiegel.de)

## Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

### Risikoanalysen für Betriebe branchenbezogene Sammlung

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

Risikoerkennung – Risikobewertung – Sicherheitsgüterdisposition  
Anpassung an die jeweiligen Anforderungen sind möglich und in vielen Fällen sinnvoll.

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



### Privat Risikoanalyse

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

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



...wir optimieren Beratungsprozesse!

### Gewerbeberatung mit System...

- hochwertige Risikoanalyse
- optimierter Beratungsprozess
- durchgängige Protokollierung
- automatisierte Deckungskonzepte
- Reduktion des Haftungsrisikos
- massive Zeit- und Kostenersparnis

...ÖVM-Konditionen und ÖVM-Klauselpaket inklusive!

- [www.liemmec.eu/at/shop/oevm](http://www.liemmec.eu/at/shop/oevm)
- [office@liemmec.eu](mailto:office@liemmec.eu)

**NEU**

## Hier könnte Ihre Kleinanzeige für Versicherungsmakler stehen!

Bei Interesse setzen Sie sich bitte  
mit dem ÖVM-Büro unter der  
Wiener Telefonnummer  
01 416 93 33 in Verbindung.



Hartwig WANNER

# ÖVM gratuliert seinem Mitglied

## Versicherungsmakler Büro Wanner zum 20 Jahre Jubiläum!

### Hartwig Wanner

Als gelernter Spengler- und Dachdeckermeister weiß der gebürtige Weißenbacher seit seiner Lehrzeit und Ausbildung zum Meister, wie wichtig es ist, ein schützendes Dach über dem Kopf zu haben. Und so kommt es nicht von ungefähr, dass ihm Sicherheit in allen Lebenslagen immer ein Anliegen war und ist. Nach längerem Aufenthalt in der Fremde kehrte er 1989 in sein geliebtes Auerfern zurück und beschloss diesen Neuanfang auch mit beruflicher Veränderung vorzunehmen. Und so begann sein Weg in der Versicherungsbranche als Agentur. 1994 legte er als staatlich geprüfter Versicherungsmakler im WiFi Innsbruck den Grundstein für das Versicherungsmakler Büro Wanner, das am 15. April im Reuttener Untermarkt sein erstes Zuhause fand. Vor 10 Jahren übersiedelte das Unternehmen in die Ehrenbergstraße 1 und freut sich seither auf den Besuch der Kunden, die sich sicher sein können, hier auf all Ihre Fragen die richtige Antwort zu erhalten.



### Das Versicherungsmakler Büro Wanner...

...und seine Unternehmensphilosophie war vom Start weg auf qualitative und kundenorientierte Versicherungsdienstleistung ausgerichtet. Die Wertschätzung und die Treue ihrer Klienten bewirkten anhaltenden Betriebserfolg und das Erfordernis, das Büro zu vergrößern.

Mittlerweile – einzigartig in der Region – verzeichnet das Unternehmen mit Hartwig und Simone Wanner sowie Maximilian Wörle (seit 20 Jahren für das Unternehmen tätig) über drei staatlich geprüfte Versicherungsmakler und Berater in Versicherungen



Simone WANNER

### Simone Wanner

Nach ihrer Lehrzeit als Verwaltungsangestellte im Transportunternehmen Zobl in Weißenbach tätig. 2006 trat Simone in das Unternehmen des Vaters ein. 2009 Abschluss zur Versicherungskauffrau und im Jahre 2010 wurde sie österreichweit jüngste staatlich geprüfte Versicherungsmaklerin und legte gleichzeitig die Befähigung zur Lehrlingsausbildung ab.



Wo sonst...

Mitglied der IGV AUSTRIA  
DIE FÜHRENDEN VERSICHERUNGSMAKLER

# NACHFOLGE MIT SYSTEM: BESTANDSÜBERGABE MIT KÖPFCHEN

In den nächsten Jahren werden hunderte Maklerbetriebe ohne Nachfolge dastehen. Auch die EFM Versicherungsmakler, mit über 50 Standorten die Nr. 1 in Österreich, haben diesen Trend erkannt. Wir sprachen mit Erwin Pichler, EFM Expansionsmanager, über die Lösungen der EFM.

## Wie sieht die derzeitige Situation am Markt aus?

Grundsätzlich gut. Es ist erfreulich zu sehen, dass die Anzahl der Versicherungsmakler in den letzten zehn Jahren um ca. 50 % gestiegen ist und diese Berufsgruppe schon fast 45 % des Gesamtbestandes (Nicht-Leben) einnimmt. Nichts desto trotz zeigt diese Statistik der Wirtschaftskammer Österreich auch, dass die Hälfte aller Versicherungsmakler über 50 Jahre ist. Das heißt, diese Unternehmer suchen in den nächsten Jahren nach einer Nachfolge. Für viele ist das aber familien- oder betriebsintern nicht oder nur schwer möglich.

## Welchen Vorteil hat ein Makler, wenn er seinen Bestand an die EFM übergibt?

Bei der EFM ist es mehr als nur ein Kauf, weil wir einerseits Erfahrung haben, was die Datenmigration betrifft, andererseits ist uns eine Bestandsübergabe in bestem Einvernehmen sehr wichtig. Wir möchten, dass das neue Unternehmen zu unseren bestehenden Partnerbetrieben passt, aber auch, dass wir für den Verkäufer, die für ihn bestmögliche Variante der Übergabe finden.

## Wie sieht die Zukunft der Mitarbeiter im übergebenen Betrieb aus?

Für viele Verkäufer von Maklerbetrieben ist es wichtig, die Zukunft ihrer Kunden und auch ihrer Mitarbeiter in gu-

ten Händen zu wissen. Als Makler hat man schließlich jahrzehntelang den Kundenbestand aufgebaut und ist daher sehr daran interessiert, dass seine Kunden auch weiterhin optimal betreut werden. Das können wir über unser Beratungssystem und unseren Best Advice Prozess garantieren. Und wenn einmal etwas passiert, können wir auf die umfangreiche Vermögensschadenhaftpflichtversicherung und einen Klientenanwalt zurückgreifen. Durch die vielfältigen Möglichkeiten der Nachfolge, die wir anbieten, können wir auch für einen gesicherten Arbeitsplatz von Mitarbeitern sorgen.

## Wie könnte eine Bestandsübergabe mit EFM grundsätzlich aussehen?

Grundsätzlich ist alles möglich, dennoch wurden mit drei Modellen besonders gute Erfahrungen gemacht. Das erste Modell sieht einen Kauf durch einen lokalen EFM Franchiseunternehmer oder direkt durch die EFM AG vor. Das zweite Modell wäre eine Betriebsübergabe innerhalb der Familie oder an einen Juniorpartner mit EFM Begleitung. Das ist eine Variante, wenn ein Nachfolger vorhanden ist, der es sich aber selbst vielleicht nicht zutraut oder der einfach gerne eine Unterstützung hätte. Die EFM als Franchisesystem kann hier systematisch begleiten und gibt außerdem finanzielle Sicherheit. Oder dritte Variante: der Verkäufer wird EFM Franchiseunternehmer und kann seinen Betrieb nach einiger Zeit, wenn er möchte, verkaufen. Somit hat er bereits eine finanzielle Sicherheit, kann seinen Bestand aber noch weiter betreuen.

Herr Pichler, danke für das informative Gespräch.



Akad. Vkmf. Erwin Pichler

[www.efm.at/franchise](http://www.efm.at/franchise)

**EFM**  
VERSICHERUNGSMAKLER

## MEIN WEG. MEIN ERFOLG.

„Neben der Tatsache, dass ich kein finanzielles Risiko habe, schätze ich besonders die professionelle Übergabe meiner Kunden. Jeder Kunde wird persönlich übergeben und alle waren schnell von den Vorteilen der EFM überzeugt. Bisher konnten wir bei den meisten Kunden Verbesserungen im bestehenden Versicherungspaket erzielen. Somit ist die Betreuung meiner langjährigen Kunden in jedem Fall sichergestellt.“

Herbert Kainhofer, hat seinen Bestand an EFM Salzburg verkauft



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



Ing. Alexander PUNZL  
Präsident ÖVM

# Haftpflichtversicherung

## Klauseln für die Allgemeine Haftpflichtversicherung – Teil 9

### ÖVM-HP-CA09 Tätigkeitsschäden an unbeweglichen Sachen

Der Ausschluss gemäß Art. 7, Pkt. 10.5 AHVB gilt als gestrichen.

Die Versicherungssumme beträgt im Rahmen der Pauschalversicherungssumme EUR .....

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

An sich ist diese Klausel/Zusatzdeckung zumeist ohnehin Standard in vielen Haftpflichtprodukten der Versicherer. Achten muss man aber hauptsächlich auf das dafür angebotene Sublimit, denn das ist zumeist für zahlreiche, zu versichernden Betriebsarten viel zu niedrig.

Es gibt nämlich weder in den AGB's der Versicherer, noch im Kommentar des Versicherungsverbandes zu den Musterbedingungen eine eindeutige Regelung, wie man den Teil der unbeweglichen Sache die unmittelbar Gegenstand der Bearbeitung ist von jenen Teilen abgrenzt, die eben nicht bearbeitet werden.

Hier kann man als Anhaltspunkt die technische Einheit annehmen, z.B. beim Flämmen eines Daches, dieses unterliegt dem Ausschluss gemäß Art. 7, Pkt. 10.5 AHVB eben die gesamte Dachkonstruktion. Oder, was steht im Auftrag, z.B. Sanierung des gesamten Heizungssystems eines Hauses, dann könnte man eben dieses unter diesen Ausschluss subsumieren.

Demgemäß muss das Sublimit dieser Klausel je nach Betriebsart individuell angepasst, sprich angehoben werden oder man vereinbart für diesen Deckungsbaustein gleich die volle Pauschalversicherungssumme.

### ÖVM-HP-CA12 Folgeschäden von Tätigkeiten

Eingeschlossen sind, abweichend von Art. 7, Pkt. 10.4 und 10.5 AHVB Schadenersatzverpflichtungen wegen Schäden an Sachen, die Gegenstand jeglicher Tätigkeit des Versicherungsnehmers waren, sofern

der Schaden nach Abschluss der Tätigkeit eingetreten ist.

Dies gilt, soweit der Schaden nicht Deckung aus einem anderen Versicherungsvertrag (z.B. Montageversicherung) findet.

Hierfür als Versicherungssumme gilt die Pauschalversicherungssumme.

Hier wird eindeutig festgehalten, dass Schäden, die nach Abschluss einer Tätigkeit eintreten, nicht unter die Ausschlussstatbestände von Art. 7, Pkt. 10.4 und 10.5 AHVB fallen und somit auch nicht über die Klauseln „Tätigkeitsschäden an beweglichen/unbeweglichen Sachen“ und damit verbundenen Sublimits wieder eingeschlossen werden müssen.

Bei manchen AGB's der Versicherer steht nämlich „...bei oder in Folge einer Tätigkeit...“ und das bedeutet eindeutig, dass auch die beschriebenen Folgeschäden unter den Ausschluss fallen.

Beispiel, bei einem Dachbodenausbau wird vom Bauunternehmer eine Betondecke eingezogen. Aufgrund fehlerhafter, statischer Berechnungen kommt es erst nach Wochen zu einem Deckeneinsturz und der Altbau wird beschädigt.

Achtung, die eingezogene Betondecke fällt selbstverständlich unter den Gewährleistungsausschluss des Bauunternehmers!

### ÖVM-HP-CD07 Schlossänderungskosten

Abweichend von Art. 1 AHVB erstreckt sich der Versicherungsschutz auch auf Schadenersatzverpflichtungen wegen reiner Vermögensschäden aufgrund Verlust oder Abhandenkommen von Kundenschlüssel aller Art.

Die Versicherungssumme beträgt im Rahmen der Pauschalversicherungssumme EUR .....

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

Für viele Betriebsarten ist diese Zusatzdeckung wichtig, denn Verlust und Abhandenkommen von Sachen ist bekanntlich ausgeschlossen.

Denken Sie hier z.B. an ein Reinigungsunternehmen, dessen MitarbeiterIn den Hauptschlüssel ei-

ner teuren Zentralschließanlage verliert oder einen KFZ-Händler bei dem im Zuge eines Einbruchdiebstahles alle Schlüssel von Kundenautos gestohlen werden. In beiden Fällen werden die Kunden der Reinigungsfirma oder des KFZ-Händlers verlangen, dass ihre Schlösser ausgetauscht werden müssen.

## Der Österreichische Versicherungsmaklerring begrüßt seine neuen Mitglieder vom Zeitraum April '14 bis Juni '15:

### Tirol

- VAK Andreas Kovacevic GmbH, 6300 Wörgl

### Steiermark

- Alt & Walch KG, 8570 Voitsberg

### Salzburg

- CA Versicherungsmakler, 5620 Schwarzach im Pongau
- Schober Helmut Vers.makler GmbH, 5532 Filzmoos



Besuchen Sie uns auf unserer Homepage unter [www.oevm.at](http://www.oevm.at)

## ERGO Service-Line Makler- und Agenturvertrieb

Die Mitarbeiter des ERGO ServiceCenters stehen Ihnen in der Zeit von

<b>Montag bis Mittwoch</b>	<b>8:00–16:30 Uhr</b>
<b>Donnerstag</b>	<b>8:00–17:30 Uhr</b>
<b>Freitag</b>	<b>8:00–16:30 Uhr</b>

für Fragen bzw. Ihre Unterstützung gerne zur Verfügung:

- Fachliche Auskunft und Beratung zu den angebotenen Produkten
- Unterstützung im Portal und bei Offerten
- Information zu Schadenfällen
- Anfrage zu bestehenden Verträgen
- Durchführung von Änderungen, wie z.B. Adresse und Zahlungsweise
- Anforderung von Grünen Karten, Versicherungsbestätigungen, etc.

**Schadensmeldungen** übermitteln Sie bitte an: [schaden.office@ergo-austria.at](mailto:schaden.office@ergo-austria.at)

**Anträge** übermitteln Sie bitte an: [antraege@ergo-austria.at](mailto:antraege@ergo-austria.at)

01 27444 - 6440  
[makler@ergo-austria.at](mailto:makler@ergo-austria.at)

# ERGO

Versichern heißt verstehen.



Mag. Alexander MEIXNER  
Vorstand ÖVM



## Serie Sozialversicherung

# Grundprinzipien der Sozialversicherung

Teil 2

**Selbstverwaltung und Selbstfinanzierung:** Die Sozialversicherung ist nach dem Grundsatz der Selbstverwaltung organisiert. Das bedeutet für Ihr Handeln eine völlige Weisungsfreiheit gegenüber der Staatsverwaltung. Eine Beaufsichtigung durch den Staat ist jedoch gegeben. Von der Selbstverwaltung führt ein direkter Weg zur Selbstfinanzierung aus Beiträgen, wobei die Mittelaufbringung über das Umlageverfahren erfolgt.

**Territorialitätsprinzip:** Diesem Prinzip folgend ist grundsätzlich nur eine im Inland ausgeübte Erwerbstätigkeit versichert. Es gibt jedoch zwei Ausnahmen, die Ausstrahlung und die Einstrahlung.

Von Ausstrahlung spricht man, wenn österreichisches Sozialversicherungsrecht bei einer Tätigkeit außerhalb Österreichs angewandt wird. Dies ist bei einer besonders engen Verknüpfung dieser Tätigkeit mit Österreich der Fall. Ein Beispiel dafür ist die Entsendung eines Mitarbeiters durch ein in Österreich niedergelassenes Unternehmen für höchstens fünf Jahre.

Einstrahlung liegt vor, wenn trotz einer Beschäftigung in Österreich das österreichische Sozialversicherungsrecht keine Gültigkeit besitzt. Ein derartiger Fall ist beispielsweise dann gegeben, wenn ein Dienstnehmer von einem ausländischen Dienstgeber, der keine Betriebsstätte in Österreich besitzt, zum Dienst in Österreich bestellt wird und diese Tätigkeit dann von einem ausländischen Wohnsitz nachgegangen wird.

**Mehrfachversicherung:** Mehrere Erwerbstätigkeiten nebeneinander führen zu mehreren Versicherungsverhältnissen. Um die finanzielle Belastung der Mehrfachversicherten zu begrenzen, wird die Beitragspflicht insgesamt mit der Höchstbeitragsgrundlage limitiert.

**Geringfügigkeitsgrenze und Höchstbeitragsgrundlage:** Die österreichische Sozialversicherung sieht für Erwerbstätige grundsätzlich eine Versicherungspflicht von der Geringfügigkeitsgrenze bis zur Höchstbeitragsgrundlage vor. Konkret bedeutet das, dass Versicherte, deren Einkommen unter

einer bestimmten Mindesthöhe liegen, selbst keine Beiträge leisten müssen, beziehungsweise, dass Einkommensbestandteile, die eine bestimmte Höhe überschreiten, nicht mit Sozialversicherungsbeiträgen belastet sind.

**Grundsatz der familienbezogenen Erwerbstätigensicherung:** Es sind nicht nur Erwerbstätige versichert, sondern auch Familienangehörige, die vom Versicherten versorgt werden. Auf diesem Grundsatz basieren auch die Leistungen für Hinterbliebene.

**Ausschluss des Leistungswahlrechts:** Im Unterschied zur Privatversicherung können die Versicherten in der Regel weder den Leistungsumfang noch die Art der Finanzierung aktiv beeinflussen. Eine Ausnahme stellt für Selbständige das Wahlrecht zwischen Geld- und Sachleistungsberechtigung dar.

**Rechtsanspruch auf Leistungen:** Auf die meisten Leistungen der Sozialversicherung besteht ein einklagbarer öffentlich-rechtlicher Anspruch. Neben diesen Pflichtleistungen existieren jedoch auch freiwillige Leistungen, auf die kein Rechtsanspruch besteht. Zuschüsse eines Unterstützungsfonds, die von den individuellen Familien-, Vermögens- und Einkommensverhältnissen abhängen, zählen beispielsweise zu derartigen Leistungen.

**Final- und Kausalprinzip:** Leistungen aus der Kranken- und der Pensionsversicherung werden unabhängig von der Ursache für den eingetretenen Versicherungsfall gewährt. In diesen Bereichen ist das Finalprinzip vorherrschend. Anders sieht die Situation in der gesetzlichen Unfallversicherung aus, diese ist kausal ausgerichtet. Eine Leistung wird nur erbracht, wenn es sich um einen Arbeits-, einen Wegunfall oder eine Berufskrankheit handelt.

**Antragsprinzip:** Leistungen aus der Kranken- und Pensionsversicherung müssen beantragt werden. Ein fehlender Antrag verhindert zwar nicht das Entstehen einer Leistung, wohl aber deren Anfall. In der Unfallversicherung herrscht der Grundsatz der Amtswegigkeit vor. Die Sozialversicherungsträger müssen auf Basis der Unfallmeldung, die durch den Dienstgeber zu erfolgen hat, tätig werden.

**Quellen:**  
Brodil, W./Windisch-Graetz, M.: Sozialrecht in Grundzügen  
Tomandl, T.: Sozialrecht

*Wer wird sich um meine  
Kunden kümmern?*



**FOLLOW ME!**



**Nachfolgebörse  
für Versicherungsmakler**

**Der ÖVM Nachfolgetag**

**21. September 2015, 14 - 18.00 Uhr**

Wiener Städtische Versicherung

Ringturm, Schottenring 30, 1010 Wien

[www.follow-me.cc](http://www.follow-me.cc)

**ÖVM Österreichischer Versicherungsmaklerring und  
Verband der Risk-Manager und Versicherungs-Treuhänder**

Gottfried-Alber-Gasse 5, Top 5-6, 1140 Wien

Tel. 01/416 93 33 | Fax 01/416 93 33-4

E-Mail: [office@oevm.at](mailto:office@oevm.at)

Eine Initiative des





Gerhard VEITS  
ÖVM Ombudsmann



# Webinare

**NEU!**

Auf Grund der großen Nachfrage und des großen Erfolgs der ersten Webinar Reihe dürfen wir Ihnen die weiteren geplanten Webinare präsentieren:

## Thema: **VersVG – Basiswissen Teil II**

Termine	Beginn/Ende	Inhalt /Details
01.09.2015	von 10:00 – 11:30 Uhr	§§ 58, 59, 60 VersVG
15.09.2015	von 10:00 – 11:30 Uhr	§§ 61, 62, 63 VersVG
01.10.2015	von 10:00 – 11:30 Uhr	§§ 65, 66, 67 VersVG
20.10.2015	von 10:00 – 11:30 Uhr	§§ 68, 69, 70 VersVG
06.11.2015	von 10:00 – 11:30 Uhr	§§ 94, 95, 96, 97 VersVG

**Vortragender:** Gerhard Veits

**Teilnahmegebühr:** EUR 125,- (exkl. USt.) pro Büro  
Diese Webinar-Reihe ist nur als Ganzes (5 Termine) buchbar

**Anmeldung:** Bitte melden Sie sich im ÖVM Sekretariat bei Frau Menger zur Webinar-Reihe an.  
E-Mail-Adresse: [menger@oevm.at](mailto:menger@oevm.at)  
Tel.: 01 416 93 33

**Für die Registrierung und Teilnahme am Webinar erhalten Sie einen Einstiegslink per Mail zugesandt.**



Dr. Helmut TENSCHERT

## Thema: **Die Betriebsrechtsschutzversicherung**

**23.9.2015 von 10.00 – 11.30 Uhr**

### Die Bedingungen (ARB):

Historische Entwicklung - Systematik – Versicherungsfall – Ausschlüsse – Erfolgsaussichtenprüfung – Rechtsanwaltswahlrechte – Kündigungsmöglichkeiten – Umdeckungsklauseln

**15.10.2015 von 10.00 – 11.30 Uhr**

### Die Sparten:

Schadenersatz-, Straf- und Führerschein-RS (für Kfz) – Fahrzeug-Vertrags-RS - Schadenersatz- und Straf-RS (privat, beruflich, betrieblich) – Ermittlungsstraf-RS – Exkurs: "Unternehmensstrafrecht", strafrechtliche Managerhaftung – Besondere Bestimmungen

**27.10.2015 von 10.00 – 11.30 Uhr**

### Die Sparten:

Arbeitsgerichts-RS – Sozialversicherungs-RS – Beratungs-RS – Exkurs: Kostenersatzrecht

**10.11.2015 von 10.00 – 11.30 Uhr**

### Die Sparten:

Allgemeiner Vertrags-RS – RS für Grundstückseigentum und Miete (Liegenschafts-RS) – Familien-RS – Erb-RS

**3.12.2015 von 10.00 – 11.30 Uhr**

**Ergänzungen und Alternativen:**

Zusatzleistungen – Rechtsanwaltskooperationen – Schlichtungsstellen – Mediation – Prozesskostenfinanzierung – Forderungsmanagement

**Vortragender:** Dr. Helmut Tenschert

**Teilnahmegebühr:** EUR 125,- (exkl. USt.) pro Büro  
Diese Webinar-Reihe ist nur als Ganzes (5 Termine) buchbar

**Anmeldung:** Bitte melden Sie sich im ÖVM Sekretariat bei Frau Menger zur Webinar-Reihe an.  
E-Mail-Adresse: menger@oevm.at  
Tel.: 01 416 93 33

**Für die Registrierung und Teilnahme am Webinar erhalten Sie einen Einstiegslink per Mail zugesandt.**

**Thema: Sozialversicherung und Steuern**

**Inkludiert im Paket der Fachgrundausbildungen aber auch einzeln buchbar!**

Termine	Beginn/Ende
17.11.2015	10.00 – 11.30 Uhr
25.11.2015	10.00 – 11.30 Uhr
10.12.2015	10.00 – 11.30 Uhr
15.12.2015	10.00 – 11.30 Uhr

**Vortragender:** Mag. Alexander Meixner

**Teilnahmegebühr:** EUR 100,- (exkl. USt.) pro Büro  
Diese Webinar-Reihe ist nur als Ganzes (4 Termine) buchbar

**Anmeldung:** Bitte melden Sie sich im ÖVM Sekretariat bei Frau Menger zur Webinar-Reihe an.  
E-Mail-Adresse: menger@oevm.at  
Tel.: 01 416 93 33

**Für die Registrierung und Teilnahme am Webinar erhalten Sie einen Einstiegslink per Mail zugesandt.**



**Mag. Alexander MEIXNER**  
Vorstand ÖVM



# Provisionsnoten – Quo vadis?

Viele Versicherungsunternehmen bieten der Maklerschaft derzeit die Möglichkeit an, die Provisionsnoten rasch, bequem und umweltschonend auf elektronischem Wege abrufbar zu machen. Im Gegenzug soll der automatische Versand per Post eingestellt werden.

Die Kolleginnen und Kollegen fragen sich nun zu Recht: „Handelt es sich um eine moderne, zeitgemäße und fortschrittliche Vorgehensweise der Versicherungsunternehmen oder nutzen die Assekuranzen die Gunst der Stunde, um in eleganter Art und Weise Kosten auf die Maklerschaft zu überbinden?“ Die Wahrheit wird wohl irgendwo in der Mitte liegen.

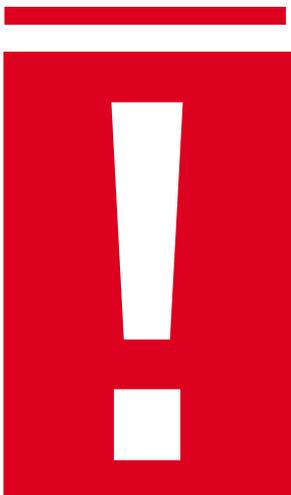
Der ÖVM hat die aktuelle Situation und die zukünftige Marschrichtung der Versicherungsgesellschaften mittels folgender Fragen erhoben:

- 1) Werden von Ihnen Provisionsnoten in Papierform postalisch zur Verfügung gestellt?
- 2) Stellen Sie die Provisionsnoten per Email zur Verfügung?
- 3) Stellen Sie die Provisionsnoten ONLINE zur Verfügung?
- 4) Für den Fall, dass Sie die Provisionsnoten in elektronischer Form zur Verfügung stellen, kann der Makler dann die Zusendung in Papierform verlangen?
- 5) In welcher Form planen Sie zukünftig die Provisionsnoten zur Verfügung zu stellen?

Das Ergebnis der Befragung zeigt, dass ein Großteil der Gesellschaften – wie die Städtische, die Donau, die Zürich oder die Ergo – den Maklern derzeit die Provisionslisten sowohl in physischer Form auf dem Postweg als auch ONLINE zur Verfügung stellen. Diese Vorgehensweise soll auch zukünftig unverändert beibehalten werden. Die Oberösterreichische, die Niederösterreichische und die HDI sowie kleinere Gesellschaften haben den Postversand von Provisionsnoten bereits eingestellt und werden diesen Weg auch weiterhin beschreiten.

Die Frage, ob der Makler etwas dagegen unternehmen kann, wenn trotz anders lautender schriftlicher Vereinbarung, das Versicherungsunternehmen eigenmächtig den postalischen Versand einstellt, ist kurz und bündig zu beantworten. Dem Makler steht selbstverständlich eine Kündigung der Courtagevereinbarung offen, wenn er mit dieser einseitigen Änderung nicht einverstanden ist. Eine andere Möglichkeit bietet sich aus unserer Sicht jedoch leider nicht. Jedenfalls sollte im Sinne eines wertschätzenden Umgangs unter gleichgestellten Vertragspartnern eine derartige Vertragsänderung seitens der Versicherungsgesellschaften frühzeitig kommuniziert und mit einer entsprechenden Übergangsfrist versehen werden.

Mag. Alexander Meixner, Vorstand ÖVM



## GISA Zahl

### Was bedeutet diese Zahl und welche Relevanz hat die GISA Zahl für den Versicherungsmakler?

In das GISA (Gewerbeinformationssystem Austria) wurde das bisherige Vermittlerregister mit Ende März 2015 integriert. Dadurch ergeben sich Änderungen für jene Geschäftspapiere auf denen schon bisher die Vermittlerregisternummer angeführt werden musste. Es sollte nun die Registernummer durch die GISA Zahl ersetzt werden. Dafür gibt

es eine gesetzliche Übergangsfrist von 3 Jahren. Ein baldige Umstellung ist schon alleine deshalb ratsam um den Kunden die Suche zu erleichtern und die gesetzlichen Vorgaben nach § 137f der Gewerbeordnung bestmöglich zu erfüllen.

Nach anfänglichen Schwierigkeiten funktioniert der Aufruf der Seite unter folgendem Link problemlos:

[www.gisa.gv.at/versicherungsvermittlerregister](http://www.gisa.gv.at/versicherungsvermittlerregister)

# Einzigartig!

## Allianz Business:

Die Gewerbeversicherung für große und kleine Unternehmen.

**Fragen Sie Ihren  
Maklerbetreuer!**



Markus Falzberger – Leiter Makler-Center Oberösterreich

## Unser Anspruch: höchste Qualität für unsere Vertriebspartner!

1. Allianz Business – jetzt **neu** mit All-Risk-Komponente
2. Allianz Business – Firmen-Rechtsschutz **Aktion** – bis zu 40% Tarifnachlass möglich
3. Allianz Business – € 300.000,- für außergewöhnliche Naturereignisse

**Hoffentlich Allianz.**

**Allianz** 

# ÖVA – Veranstaltungskalender

Seminar	Credits WKO	September	Oktober	November	Dezember	
<b>ÖVA Fachgrundausbildung</b> für Mitarbeiter von Maklerbüros <ul style="list-style-type: none"> <li>• ein komplettes Grundschulungsprogramm</li> <li>• Schulungen durch Praktiker</li> <li>• Gruppenarbeiten</li> </ul>	160	2./3.				
		10./11.				
	80	30.				
			2.			
	80		21.			
			23.			
	80			13.		
				11.		
	80					4.
						2.
<b>7. Studienreise Zirkeltraining für Versicherungsmakler</b>	480	5.-12.				
<b>ÖVA Seminar</b> Haftpflichtversicherung	80	15.				
<b>ÖVA Seminar</b> Aktuelle OGH Judikatur	80	25.				
			8.			
<b>ÖVA Seminar –</b> Schadenbearbeitung durch den Versicherungsmakler I & II	160		13./14.			
<b>ÖVA Seminar</b> Lebensversicherung	80		22.			
<b>ÖVA Seminar –</b> Vom „Ein-Kfz-Vertrag-Kunde“ zum aktiv betreuten Vollkunden	80			3.		
<b>ÖVA Seminar</b> Krankenversicherung	80			5.		
<b>ÖVA Seminar</b> Rechtsschutzversicherung	80			19.		
<b>ÖVA Seminar</b> Beschwerden zur Kundenbindung nutzen	80			24.		
<b>ÖVA Seminar</b> Haftpflichtversicherung	80			26.		

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

## 2. Halbjahr 2015

Ort	Thema	Referenten
Wien	Haftpflicht Versicherung	Ing. Alexander Punzl
Salzburg		
Wien	Grundlagen Betriebswirtschaft	Mag. Alexander Meixner
Salzburg		
Wien	Leben, BUZ	Mag. Alexander Meixner
Salzburg		Michael Schopper
Wien	Unfall, BUFT	Mag. Alexander Meixner
Salzburg		Michael Schopper
Wien	Kranken- und Pflegeversicherung	Mag. Alexander Meixner
Salzburg		Michael Schopper
Abano/Italien	Das A-Z der Schadenabwicklung, VersVG, ABGB, Schadenersatzrecht mit Förderung des Teamgeistes und Konzentrationsübungen	Gerhard Veits
Kärnten	Haftpflichtversicherung – fit für das Tagesgeschäft	Gerhard Kofler
Wien	Aktuelle OGH Judikatur – aufbereitet für die Tagespraxis, OGH Urteile aus den Jahren 2013 – 2015 Renten-, Unfall-, Leitungswasser-, Sturm- und Einbruchdiebstahlversicherung	Gerhard Veits Dr. Hans-Jörg Vogl
Vorarlberg		
Villach	Nicht jede Schadenablehnung ist gerechtfertigt!	Gerhard Veits
Wien	Was der Versicherungsmakler über Lebensversicherungen wissen MUSS – ein Blick hinter die Kulissen	Wolfgang Staudinger
Kärnten	Die Dienstleistung des Maklers für den Kunden begreifbar machen	Christoph Mennel
Wien	Die private Krankenversicherung in Österreich	Wolfgang Helmreich
Kärnten	Rechtsschutzversicherung – häufige Probleme im Leistungsfall	Dr. Hans-Jörg Vogl
Salzburg	Eine gut abgewickelte Beschwerde ist Kundenbindung pur!	Mag. Oliver Güttersberger
Wien	Neues aus der Haftpflichtversicherung – ein Überblick über die Judikatur von 2013 - 2015	Dr. Wolfgang Reisinger

Die einzelnen Einladungen werden noch rechtzeitig per Post versendet.

Anmeldemöglichkeiten auch über unsere Homepage unter: [www.oevm.at](http://www.oevm.at) / **Aus- u. Weiterbildung**

**NEU!**

## Serie Kündigungsrecht

# Formen der Vertragsauflösung

### Einvernehmliche Auflösung:

Eine einvernehmliche Vertragsauflösung ist eine zweiseitig, empfangsbedürftige Willenserklärung mit dem Ziel, den Versicherungsvertrag zum gegenwärtigen Zeitpunkt oder zu einem in der Zukunft liegenden Zeitpunkt zu beenden. Sie wirkt ex nunc, also niemals rückwirkend.

### Rücktritt und Anfechtung:

Der Rücktritt ist eine einseitige, empfangsbedürftige Willenserklärung mit dem Ziel, den Versicherungsvertrag rückwirkend derart zu stellen, als ob er niemals abgeschlossen worden wäre. Rücktrittsrechte basieren auf vertraglichen Vereinbarungen oder gesetzlichen Bestimmungen und wirken ex tunc, also rückwirkend. Die Zustimmung des Vertragspartners ist nicht nötig.

Eine Anfechtung ist ebenfalls eine einseitige empfangsbedürftige Willenserklärung mit dem Ziel, eine fehlerhafte Willenserklärung rückwirkend zu beseitigen, wodurch das Rechtsgeschäft, das auf dieser Erklärung beruhte, als von Anfang an nichtig anzusehen ist.

Für die Auflösung von Schuldverhältnissen durch Rücktritt oder Anfechtung haben Praxis und Lehre folgende Regeln entwickelt:

- Zielschuldverhältnisse können rückwirkend aufgelöst werden, die jeweiligen Leistungen sind rückzuerstatten.
- Dauerschuldverhältnisse können in der Regel nur ex nunc aufgelöst werden, einen wechselseitige Rückerstattung der Leistungen unterbleibt.<sup>1</sup> Der Grund dafür liegt in der faktischen Schwierigkeit, ja Unmöglichkeit, einen zeitlich zurückliegenden Leistungsaustausch wieder rückgängig zu machen.

### Kündigung:

Die Kündigung ist eine einseitige, empfangsbedürftige Willenserklärung mit dem Ziel, den Versicherungsvertrag zum gegenwärtigen Zeitpunkt oder zu einem in der Zukunft liegenden Zeitpunkt zu beenden. Eine Kündigung wirkt ex nunc, also niemals rückwirkend. Sie ist ein Gestaltungsrecht und bedarf daher nicht der Zustimmung des Vertragspartners. Wirksam wird die Kündigung erst mit dem Zugang beim Erklärungsempfänger. Die Beweislast hinsichtlich des Zugangs liegt beim Kündigenden.

Grundsätzlich können zwei Arten der Kündigung – die ordentliche und die außerordentliche – unterschieden werden. Die ordentliche Kündigung erfolgt ohne besonderen Grund, aber unter Einhaltung einer Frist. Die außerordentliche Kündigung ist möglich, wenn ein gesetzlich vorgesehener oder vertraglich vereinbarter Kündigungsgrund vorliegt.

Eine ordentliche Kündigung ist nur bei Verträgen mit unbestimmter Laufzeit oder bei solchen mit bestimmter Laufzeit, wenn eine Verlängerungsklausel wirksam vereinbart wurde, möglich.

Mag. Alexander Meixner, Vorstand ÖVM

<sup>1</sup> Eine Rückerstattung erfolgt jedoch bei List und verschuldet veranlassendem Irrtum.

## 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](http://www.oevm.at)



### Quellen:

Kneihns, B./ Bydlinski, P./Vollmaier, P.: Einführung in das österreichische Recht  
Koziol, H./Bydlinski, P./Bollenberger, R.: ABGB – Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch



# SMART GARANT

Ertragsphantasie mit  
Geld-zurück-Garantie\*!

Nähere Infos erhalten Sie bei Ihrem Maklerbetreuer  
oder unserer Serviceline 050 330 330  
[www.donauversicherung.at](http://www.donauversicherung.at)

\* Zum Laufzeitende



So schnell  
kann's gehen.

- ✓ STAATLICH  
GEFÖRDERT\*
- ✓ STEUERLICH  
BEGÜNSTIGT\*
- ✓ GARANTIERTES  
KAPITAL\*

## Ihre Kunden können sich aufs Altwerden freuen!

Wie alle Kinder stellt sich Elias das Erwachsensein toll vor. An Probleme wie ein Pensionsloch denkt er dabei nicht. Sorgen Sie dafür, dass er diese Unbeschwertheit gar nicht erst aufgeben muss! Denn rechtzeitig abgeschlossen – sichert ihm die Extrapension im Alter einen soliden finanziellen Polster.

**Die Wüstenrot Extrapension\*:** Heute richtig vorgesorgt – für immer ausgesorgt

\*Die Wüstenrot Extrapension ist eine prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge gemäß §§ 108a bis 108 i EStG. Staatliche Förderung unter Vorbehalt von Änderungen des Einkommenssteuergesetzes. Steuerlich begünstigt, nach derzeitiger Gesetzeslage. Die Kapitalgarantie gilt bei widmungsgemäßer Verwendung im Sinne des § 108 i (1) Z 2 und 3 EStG.

**wüstenrot**

FINANZIEREN | VORSORGEN | VERSICHERN

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

Absender

Österreichischer Versicherungsmaklerring  
Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

P.b.b. Verlagsort 8680 Müzzzuschlag • GZ 08Z037665 M