



## Erfolge fortsetzen

Die Versicherungsmakler werden immer älter. Für die alten Branchenhasen heißt das, sich frühzeitig mit dem Thema Ruhestand und Nachfolge zu beschäftigen.

# Ich will mich halt nicht festlegen!

Erwin K., 31, Korneuburg

## Verstanden:

**Generali LifePlan**

### **Um zu verstehen, muss man zuhören.**

Das Leben ändert sich. Ihre Versicherung auch. Mit Generali LifePlan können Sie jederzeit auf Veränderungen in Ihrem Leben reagieren. Die fondsorientierte Lebensversicherung bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihr Geld individuell (klassisch und fondsgebunden) zu veranlagen und Sie profitieren beim Generali LifePlan von möglichen Teilauszahlungen genau dann, wenn Sie das Geld wirklich brauchen.

Unter den Flügeln des Löwen.



**GENERALI**



## UnGleichheit – kein Einheitsbrei, sondern deutliches Hervorheben der Unterschiede

Das Leitthema des diesjährigen **Europäischen Forum Alpbach** war **UnGleichheit** und das hätte nicht besser zum **10. Alpbacher Expertentreffen der Österreichischen Versicherungsmakler** unter dem Titel „**Wer wenn nicht er - Ihr Versicherungsmakler**“ passen können!



Ing. Alexander PUNZL  
Präsident ÖVM

Diese Aussage wurde von zahlreichen Experten aus den verschiedensten Bereichen, angefangen beim Meinungsforscher Dr. Wolfgang Bachmayer von OGM, über den Marketingexperten MMag. Robert Sobotka von Telemark Marketing, bis hin zu Dr. Georg Rathwallner vom Konsumentenschutz OÖ, mit Daten und Fakten eindrucksvoll untermauert. Von diesen 3 Herren haben wir VersicherungsmaklerInnen ein sehr gutes Zeugnis ausgestellt bekommen:

- VersicherungsmaklerInnen sind verlässlich, kompetent und vertrauenswürdig.
- Unsere KundenInnen sind mit uns überwiegend sehr zufrieden, würden uns größtenteils weiterempfehlen und tun es dann auch im höchsten Maße.
- Seitens des Konsumentenschutzes gibt es keine nennenswerten Beschwerden über VersicherungsmaklerInnen.
- Unsere KundenInnen können sich, verglichen mit anderen Vertriebsarten, überwiegend über ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis freuen.

Ich behaupte aber sehr provokant, dass KundenInnen anderer Versicherungsvermittler über sie nicht signifikant anderes urteilen würden. Darum sollten wir viel mehr die bedeutsamen Alleinstellungsmerkmale unseres Berufsstandes herausstreichen!

Dies geschehen in den Vorträgen von Kollegen Gerhard Veits und Univ.Prof.Dr. Stefan Perner. Beide Herren haben uns eindrucksvoll die einzigartige Rechtsstellung unserer KundenInnen durch das Maklergesetz, insbesondere den § 28, dargelegt.

BEST ADVICE, umfassende Risikoanalyse, maßgeschneidertes Deckungskonzept und Unterstützung im Leistungsfall, das sind nur ein paar Schlagworte, welche sich andere Versicherungsvermittler, egal wie man es dreht und wendet, einfach nicht auf ihre Fahnen heften können.

Gerhard Veits hat beeindruckend dargelegt, welche vielschichtigen Aufgaben und große Verantwortung wir im Schadenfall haben. Die Zunft der Anwälte möge mir verzeihen, aber in diesem Zusammenhang ist es sicher nicht unvermessen davon zu sprechen, dass die VersicherungsmaklerInnen die „VersicherungsanwältInnen“ Ihrer KlientInnen sind.

Unsere Haftung gem. Maklergesetz, so Univ.Prof.Dr. Stefan Perner, ist für die VersicherungsnehmerInnen ein engmaschiges Sicherheitsnetz, wenn wir unsere Aufgaben einmal nicht ganz richtig erfüllen sollten. »



Das Argument der Haftung ist zwar ein schwerwiegendes, trotzdem sollten wir es nicht allzu deutlich herausstreichen! Es werden nur, oft ungerechtfertigte Begehrlichkeiten bei unseren KlientInnen geweckt. Wenn es uns gelingt, den Österreichischen VersicherungskundenInnen diese, für sie in jeder Hinsicht ausschlaggebenden Vorteile gegenüber anderen Vertriebswegen noch deutlicher und klarer heraus zu arbeiten, werden sich die Marktanteile der VersicherungsmaklerInnen dorthin bewegen, wohin sie gehören, nämlich auf den 1. Platz.

Aber all' die erfreulichen Ergebnisse von Mystery Shopping oder Marktstudien und die positiven Reaktionen unabhängiger Experten dürfen nicht darüber hinweg täuschen, dass die Versicherungsmaklerbranche, ich erlaube mir zu sagen die gesamte Versicherungsbranche mit einem massiven Überalterungsproblem kämpft und Nachwuchs in allen Bereichen sehr schwer zu finden ist. Darüber berichtete uns unter anderem auch aus Sicht unserer Deutschen Nachbarn Herr Jörg Conradi, Vst. Vorsitzender der ALLCURA Versicherung aus Hamburg.

Darum bin ich froh, dass der ÖVM dieses Problem schon früh erkannt hat und als Erster in Gestalt unserer Plattform „FOLLOW ME! – DIE NACHFOLGEBÖRSE FÜR VERSICHERUNGSMAKLER“ konkrete Lösungsansätze bieten kann. Hier werden wir nicht nur potentielle Interessenten aus dem Verkäufer- und Käuferlager zusammenbringen, sondern stehen allen die ihren Betrieb in gute Hände abgeben möchten, mit Rat und Tat zur Verfügung. Rechtzeitige und präzise Vorbereitung der Übergabe, aussagekräftige und genaue EDV-mäßige Aufbereitung der Kunden-, Vertrags- und Provisionsdaten oder „wasserdichte“ Maklerverträge gehören zu einem Bündel von Maßnahmen, um das reibungslose Gelingen einer Firmenübergabe zu gewährleisten. Dann wird ein solcher Deal für beide Seiten auch ein wirtschaftlicher und finanzieller Erfolg!

Ich hoffe, dass ich Ihr Interesse wecken konnte. Informieren Sie sich doch vollkommen unverbindlich, „FOLLOW ME! – DIE NACHFOLGEBÖRSE FÜR VERSICHERUNGSMAKLER“ steht allen, auch Nicht-ÖVM-Mitgliedern offen!

Auch beim ÖVM Forum in Linz am 13. und 14. April 2016 werden wir dem Thema Nachfolgereglung breiten Raum geben.

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 Urheber gesetz) der Veröffentlichung in dieser Zeitschrift ein, einschließlich des Rechts der Vervielfältigung in jedem technischen Verfahren (z.B. Druck, Vervielfältigung auf Datenträgern jeder Art, Speicherung In- und Ausgabe durch Datenbanken) ein.

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

# INHALT

## INHALTSVERZEICHNIS

### ÖVM/INTERN



„Follow me!“ – die Veranstaltung **6**

Allgemeine Klauseln & Sachklauseln **14**

ÖVM – Mitglieder begrüßung **20**

ÖVM Gruppenkrankenversicherung der Uniqa **30**

### RECHT



Rechtliche Aspekte des Unternehmensübergangs **10**

Serie: Juristische Begriffe – Exekutionsverfahren **16**

Zum Ausfolgungsanspruch des Versicherungsnehmers nach § 3 VersVG **18**

Trends in der D&O-Versicherung am österreichischen Markt (Teil 1) **24**

Aktuelle Gedanken zur Rechtsschutzversicherung **26**

### WIRTSCHAFT & STEUER



Serie: Was ist das – Crowdfunding **22**

Serie: Sozialversicherung – Sozialversicherungsrechtliches Verfahren/ Grundsätze **28**

Serie: Kündigungsrecht – Inhalt und Form der Kündigung **34**

### ÖVA/AUSBILDUNG



Veranstaltungskalender **32**



# Der Kampf

ÖVM startet Nachfolge



# um die Versicherungsmakler

## börse für Betriebsübergaben und Nachwuchs



**Wien – In fünf Minuten durch das ganze Universum. Beim ersten „Elevator-Pitch“ der Versicherungsbranche haben sich Österreichs große Maklergruppen einem „Beauty-Contest“ gestellt und damit für großes Interesse gesorgt. Der 1. Nachfolgetag des Österreichischen Versicherungsmaklerrings (ÖVM) wurde so zum echten Magneten. Über 140 Versicherungsmakler folgten der Einladung von ÖVM, Fachverband und Wiener Städtische Versicherung in den Ringturm.**

Bei ihren jeweils fünfminütigen Kurzpräsentationen brachten die fünf Großen ihre Philosophie, ihre Motivation und Zukunftspläne auf den Punkt: Alfred Schönburg von AON, Friedrich Neubrand von Greco, Klaus Koban von der Koban Südvers Group, Josef Graf von EFM sowie Georg Eisenzopf von der SIVAG. Sie alle sind an abzugebenden Beständen interessiert und kämpften bei ihrem Pitch um die Aufmerksamkeit der anwesenden Makler. Diese lauschten gespannt und konnten sich einen ersten Eindruck verschaffen. Flankiert wurde der Pitch von Fachvorträgen zum Thema Betriebsübergabe und Finanzierung. Dabei wurde rasch klar, nicht die Großen fressen die Kleinen, sondern die Schnellen die Langsamen. Dass sich die Branche rasant verändert, zeigten die Diskussionen.

### Lebenswerk weiterführen

Die Suche nach geeignetem Nachwuchs für den eigenen Maklerbetrieb wird zunehmend schwieri-

ger. Das Durchschnittsalter bei Versicherungsmaklern liegt bei knapp 50 Jahren. Drei Viertel sind 41 oder älter. „Wenn es uns nicht gelingt, junge Menschen für diesen Beruf zu begeistern, dann stirbt die Branche aus“, warnte Thomas Suchowew vom „Makler Nachfolge Club“ Deutschland. Deshalb sei es notwendig, den Generationswechsel nachhaltig sicherzustellen und jemanden zu finden, der ein begonnenes Lebenswerk auch weiterführt. Wichtigster Faktor dabei ist die Zeit. „Fangen Sie einige Jahre vor der eigentlichen Übergabe mit ihrer Planung an und stellen Sie die Verschwiegenheit sicher“, so der Rat von Suchowew. Und gab zu verstehen: „Nicht jeder Bestand passt zu jedem Käufer, und nicht jeder Käufer passt zu jedem Bestand.“

### „Schwierig, aber lösbar“

Der Verkauf eines Kundenbestands oder des Unternehmens samt Mitarbeiterinnen stellt »



viele Makler vor technische, juristische und wirtschaftliche Herausforderungen. Gunther Riedlsperger, Bundesobmann der Versicherungsmakler, hat dafür Verständnis. „Ein Bestandswechsel ist schwierig, aber lösbar.“ In bestimmten Fällen könne es natürlich auch sinnvoll sein, das eigene Unternehmen abzuwickeln. Die Kunden könnten dadurch aber in andere Vertriebskanäle gelangen, und damit an Betreuungsqualität verlieren. Das sei nicht wünschenswert.

Riedlsperger sieht die Zukunft der Versicherungsmakler grundsätzlich positiv, in nahezu allen Bereichen steigen die Marktanteile gegenüber Versicherungsagenturen und dem Direktvertrieb der Versicherungen. Die Top 100 Unternehmen in Österreich vertrauen allesamt auf einen Versicherungsmakler, wie Riedlsperger betonte. Bei den großen Klein- und mittelständischen Betrieben liegt der Marktanteil mittlerweile bei 70 Prozent, bei den kleinen bei 50 Prozent. Das Ziel des Fachverbands ist klar: „Wir wollen noch stärker werden und unsere Marktanteile weiter steigern. Dafür müssen wir die vielen Vorteile, die ein Maklerkunde hat, offensiv kommunizieren.“

Die Kunden schätzen vor allem die Unabhängigkeit der Makler, sagte Riedlsperger. Eine Lockerung des Zugangs zum Beruf des Versicherungsmaklers vor dem Hintergrund der Nachwuchsproblematik lehnt er kategorisch ab. Dies hätte negative Folgen für die Beratungsqualität. Nicht die Überalterung sei im übrigen das Problem, sondern die fehlende

Ansprache und Motivation junger Menschen, den Beruf des Maklers zu ergreifen. Gerade einmal sechs Prozent aller Makler sind unter 30 Jahre.

### **Jahrelange Planung wichtig**

Ralph Müller, Vorstandsvorsitzender der Wiener Städtischen Versicherung und Gastgeber des Events, schätzt, dass sich in Österreich insgesamt bis zu 1,5 Mio. Versicherungskunden von einem Makler beraten lassen. Rund 30 Prozent des gesamten Versicherungsgeschäfts sei in Maklerhand. Er sieht im Makler einen „routinierten Einzelkämpfer“ und unterstrich dessen große Bedeutung für die Versicherungswirtschaft. Müller betonte, dass man auch aus Sicht eines Versicherers ein starkes Interesse an funktionierenden Betriebsübergaben in der Maklerschaft habe. Diese müssten aber auch marketingtechnisch gut begleitet und kommuniziert werden. Nachhaltige und regelmäßige Betreuung sei wesentlich für die Zufriedenheit der Kunden. Rund die Hälfte des Geschäfts der Wiener Städtischen kommt von Maklern, so Müller.

Im Anschluss daran boten Experten einen detaillierteren Blick auf rechtliche und praktische Fragestellungen bei der Bestandsübergabe. Während Steuerberater Herbert Brunner über fiskalische Besonderheiten aufklärte, machte Wirtschaftsanwalt Bernd Trappmaier auf unternehmensrechtliche Aspekte aufmerksam. Circa 40 Prozent aller Betriebsübergaben seien Misserfolge, so Trappmaier, der empfahl, in einem Zeitraum von drei bis

fünf Jahren „die Braut zu schmücken“ und somit übertragungsreif zu machen. Bei darauffolgenden Verhandlungen mit Interessenten seien Geheimhaltungspflichten inklusive hoher Vertragsstrafen essentiell.

Oftmals herrscht auch Unsicherheit bei der Berechnung des Unternehmenswerts. Steuerberater Brunner rät deswegen professionelle Hilfe in Anspruch zu nehmen. „An einer fundierten Unternehmensbewertung führt kein Weg vorbei“. Unternehmensberater Christian Brandstätter fasste zusammen, worauf es bei der Berechnung des Bestandswerts ankommt. Er unterscheidet dabei zwischen „harten“ Bestandskennzahlen – darunter zB. Provisionserlös und Courtage – und „weichen“ Faktoren wie etwa das Einzugsgebiet, die Marke oder die Mitarbeiterqualität. Letztere dienen zur Feinabstimmung. Der Tenor: „Vertrauen Sie auf professionelle Unterstützung und bereiten sie sich sorgfältig und frühzeitig vor!“

**Auftakt für Nachfolgebörse**

Auch auf Käuferseite gibt es knifflige Fragen, zum Beispiel die Finanzierung. Felix Riedl von Riedl Consulting Management & Finanzierung informierte über klassische Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten. Günther Lindenlaub, CEO von Finnest, erläuterte innovative Crowdfunding-Modelle. Abgerundet wurden die Fachvorträge mit einer detaillierten Erklärung der ÖVM-Nachfolgebörse im Netz. Kaufinteressenten und verkaufswillige Maklerbüros können hier (anonym) unter <http://www.follow-me.cc> suchen und gefunden werden. Zudem stehen zahlreiche nützliche Funktionen zur Verfügung.

Darüber hinaus bietet der ÖVM ein engmaschiges Netzwerk an Beratern und Experten, die Übernahmeprozesse professionell begleiten. Der Nachfolgetag war der Auftakt einer großangelegten Informationskampagne, die auf dem ÖVM-Forum der Internationalen Maklerversammlung am 13. u. 14. April 2016 im Design Center in Linz einen weiteren Höhepunkt findet.

**Beratungsqualität sicherstellen**

„Ziel ist es, den Generationswechsel in der Maklerbranche nachhaltig und reibungslos zu arrangieren. Zusätzlich wollen wir damit aber auch einen wertvollen Beitrag für Versicherungskunden leisten, indem wir mit unserer Initiative die Zukunft unabhängiger und qualitativ hochwertiger



Beratung in Österreich sicherstellen“, erklärt ÖVM-Präsident Alexander Punzl. Eine nachhaltige Betriebsübergabe habe nicht nur für die einzelnen Makler eine große Bedeutung, sondern sei auch im ureigenen Interesse des Kunden.

Funktionieren die anstehenden Betriebsübergaben nicht einwandfrei, ruft das das Versicherungsunternehmen auf den Plan. Sie greifen entweder direkt oder indirekt mittels Versicherungsagenten nach verunsicherten Kunden, deren gewohnter Makler in den Ruhestand getreten ist ohne eine adäquate Nachfolgelösung zu finden. „Das hätte zur Folge, dass die Kunden künftig nicht mehr unabhängig über vielfältige Versicherungsleistungen beraten werden. Das wollen wir verhindern“, stellt Punzl klar.





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

# Rechtliche Aspekte des Unternehmensübergangs

Anlässlich der vom ÖVM gegründeten Nachfolgebörse für Versicherungsmakler „Follow me!“ und des ÖVM-Nachfolgetags am 21.9.2015 soll der rechtliche Hintergrund des Unternehmenserwerbs unter Lebenden dargestellt werden. Die Betrachtung bezieht sich insbesondere auf Einzelunternehmen. Es sollen die wesentlichen Aspekte ohne Anspruch auf Vollständigkeit angesprochen werden. Details müssen ausgespart werden, diese würden den Rahmen dieses Artikels sprengen.

Mit der Handelsrechtsreform wurde das Handelsgesetzbuch (HGB) durch das Unternehmensgesetzbuch (UGB) (in Geltung seit 1.1.2007) abgelöst. § 38 UGB ordnet nunmehr – allerdings dispositiv – an, dass der Erwerber eines Unternehmens, der dieses fortführt, die unternehmensbezogenen Rechtsverhältnisse des Veräußerers mit den bis zum Unternehmensübergang begründeten Rechten und Verbindlichkeiten übernimmt. Ausgenommen davon sind höchstpersönliche Rechtsverhältnisse des Veräußerers.

Alle unternehmensbezogenen Vertragsverhältnisse gehen also ex lege mit dem Stichtag des Unternehmensübergangs auf den Erwerber über. Diese Regelung stellt zwar eine Verbesserung im Vergleich zur Rechtslage vor Einführung des UGB dar, da dritte Vertragspartner, also die Vertragspartner des Unternehmensveräußerers, bspw. Kunden, Versicherer, sonst. Vertragspartner nicht zustimmen müssen – allerdings steht diesen dritten Vertragspartnern ein Widerspruchsrecht zu. Dieses ist in § 38 Abs 2 UGB geregelt. Danach kann der Dritte binnen drei Monaten nach Mitteilung vom Unternehmensübergang sowohl gegenüber dem Veräußerer als auch gegenüber dem Erwerber der Vertragsübernahme widersprechen.

Mit diesem Widerspruchsrecht relativiert sich der oben aufgezeigte Vorteil des gesetzmäßig angeordneten Vertragsübergangs wieder. Eines wichtigen Grundes für die Ausübung des Widerspruchsrechts bedarf es nicht. Im „Schwebezustand“, also in dem Zeitraum zwischen Unternehmensübergang und nachweislicher Mitteilung, ob das Vertragsverhältnis vom Erwerber übernommen wurde, bis zum Ablauf der Widerspruchsfrist kann der Dritte

sowohl gegenüber dem Veräußerer als auch gegenüber dem Erwerber schuldbefreiend leisten und auch Erklärungen abgeben, bspw. Gestaltungsrechte ausüben (z.B. einen Vertrag kündigen).

Bezogen auf die Übertragung des Übernehmens eines Versicherungsmaklers heißt dies, dass auch aus rechtlicher Sicht – dies wird wohl ohnehin aus Sicht der Kundenbindung geboten sein – der Kundenstock tunlichst so zu übergeben ist, dass mit den Kunden Einvernehmen hergestellt wird und der Übernehmer entsprechend eingeführt wird. Dies mag auch für wesentliche Verträge mit Versicherern (Courtagevereinbarungen), aber auch Banken oder Leasinggebern gelten, um zu vermeiden, dass das gesetzlich zustehende Widerspruchsrecht ausgeübt wird.

In diesem Zusammenhang ist zu erwähnen, dass im Geltungsbereich des Mietrechtsgesetzes gemäß § 12a Mietrechtsgesetz der Unternehmenserwerber ex lege anstelle des bisherigen Hauptmieters in das Hauptmietverhältnis eintritt. Dem Vermieter steht im Gegensatz zu der oben dargelegten Regelung des § 38 Abs 2 UGB kein Widerspruchsrecht zu, allerdings die Möglichkeit, den bisherigen Hauptmietzins auf den angemessenen Hauptmietzins anzuheben. Gesetzliche Sonderregelungen gibt es für Versicherungsverträge (§§ 69 – 72 VersVG), ferner für Lizenzverträge, Werknutzungsverträge und insbesondere Arbeitsverträge.

Diesbezüglich finden sich Regelungen in den §§ 3 – 6 AVRAG (Arbeitsvertragsrechts-Anpassungsgesetz). Nach § 3 Abs 1 AVRAG tritt der Unternehmenserwerber als Arbeitgeber mit allen Rechten und Pflichten in die im Zeitpunkt des Übergangs bestehenden Arbeitsverhältnisse ein. Eine Kündigung des Dienstnehmers durch den Dienstgeber, welche überwiegend anlässlich des Betriebsübergangs erfolgt, ist unzulässig und anfechtbar. Ohne auf Details einzugehen, sei bloß erwähnt, dass der Erwerber durch rechtzeitigen Vorbehalt die Übernahme einer auf Einzelvereinbarung beruhenden betrieblichen Pensionszusage oder eines besonderen kollektivvertraglichen Bestandschutzes ablehnen kann – dem Arbeitnehmer steht diesbezüglich ein Widerspruchsrecht zu. Auch dem Arbeitneh-

Mag. Freilinger hat kürzlich seinen Kanzleisitz verlegt nach

Falkestraße 1/6  
1010 Wien  
Telefon:  
+43 (1) 512 49 99  
Telefax:  
+43 (1) 513 48 74  
Email:  
mf@rechtsanwalt-freilinger.at

mer steht kein außerordentliches Kündigungsrecht anlässlich des Unternehmensübergangs zu, es sei denn, es käme zu wesentlichen Verschlechterungen der Arbeitsbedingungen, bspw. durch einen Kollektivvertragswechsel. Gemäß § 6 Abs 1 AVRAG haftet der Erwerber auch für Verpflichtungen aus einem Arbeitsverhältnis zum Veräußerer, die vor dem Zeitpunkt des Unternehmensübergangs begründet wurden, mit dem Erwerber zur ungeteilten Hand. Hinsichtlich der Haftung ist § 1409 ABGB anzuwenden (weiteres unten).

Gemäß § 38 Abs 1 UGB haftet der Erwerber für unternehmensbezogene nicht höchstpersönliche Altverbindlichkeiten des Veräußerers bereits aufgrund der gesetzlichen Vertragsübernahme. Es stehen ihm auch alle noch offenen Forderungen aus den übernommenen Verträgen zu, ohne dass es einer gesonderten Zession bedürfte. Auch der Veräußerer wird nicht aus der Haftung für unternehmensbezogene „Altverbindlichkeiten“ entlassen. Allerdings gilt gemäß § 39 UGB eine zeitliche Nachhaftungsbegrenzung für den Veräußerer. Dieser haftet nur soweit „Altverbindlichkeiten“ vor Ablauf von 5 Jahren nach dem Unternehmensübergang fällig werden. Zudem wurde für diese Ansprüche eine eigene Verjährungsregel geschaffen. Danach verjähren alle Ansprüche, die innerhalb der 5-Jahre-Frist fällig werden, längstens in 3 Jahren. Längere Verjährungsfristen werden damit abgeschnitten.

Nach § 38 Abs 4 UGB haftet der Erwerber für „Altverbindlichkeiten“, auch wenn die unternehmensbezogenen Rechtsverhältnisse des Veräußerers nicht übernommen werden. Für diesen Fall kann der Erwerber allerdings eine abweichende Vereinbarung über die Haftung treffen, nämlich dergestalt, dass die Erwerberhaftung ausgeschlossen wird. Eine derartige abweichende Vereinbarung ist allerdings nur dann wirksam, wenn sie beim Unternehmensübergang in das Firmenbuch eingetragen wird (nur möglich, wenn der Erwerber im Firmenbuch eingetragen ist) oder auf verkehrsübliche Weise bekannt gemacht oder dem Dritten mitgeteilt wurde.

Zu betonen ist, dass §§ 38 und 39 UGB im Gegensatz zu den Bestimmungen des AVRAG dispositiv und daher abdingbar sind.

Ungeachtet der Regelungen im UGB besteht die Bestimmung des § 1409 ABGB fort. Danach tritt der Unternehmenserwerber zwingend jenen unternehmensbezogenen Schulden des »

**So schnell kann's gehen.**

**Bewahren Sie Ihre Kunden vor einer finanziellen Bruchlandung!**

**Unfallvorsorge:**  
Damit Finanzen unversehrt bleiben.

**wüstenrot**

www.wuestenrot.at FINANZIEREN | VORSORGEN | VERSICHERN

**Denk mit PUNKTEN punkten!**

**MaklerService**

Der SteffShop ist das **UNIQA Bonuspunkteprogramm für Makler.**

- Prämie vermitteln
- Punkte sammeln
- Waren / Gutscheine einlösen

**Denk UNIQA**

www.uniqua.at

Veräußerers bei, die er bei Übergabe kannte oder kennen musste.

Der Erwerber haftet also für „Altverbindlichkeiten“ mit. Nach dieser Bestimmung gilt allerdings eine Betragsbeschränkung für den Erwerber. Dieser wird von der Haftung insoweit frei, als er an Schulden schon so viel berichtet hat, wie der Wert des übernommenen Unternehmens beträgt.

Weitere Haftungsbestimmungen normiert § 67 Abs 4 ASVG. Danach haftet der Erwerber für Sozialversicherungs-Beiträge des Vorgängers für die Zeit von maximal einem Jahr vor dem Unternehmenserwerb. Im Falle einer Anfrage beim Versicherungsträger haftet er jedoch nur mit dem Betrag, der ihm als Rückstand ausgewiesen worden ist. Tunlichst ist also eine Bestätigung des zuständigen Sozialversicherungsträgers über Beitragsrückstände des Veräußerers abzuverlangen, ebenso eine Bescheinigung des Finanzamts des Veräußerers, dass keine fälligen Abgabeforderungen vorliegen. Es ist darauf zu achten, dass aktuelle Bestätigungen vorgelegt werden.

Gemäß § 14 Bundesabgabenordnung haftet der Erwerber auch für Abgaben des Veräußerers, soweit diese auf die Zeit seit dem Beginn des letzten, vor der Übereignung liegenden Kalenderjahres entfallen.

Im Hinblick auf die weitgehenden Haftungsregelungen ist eine eingehende Risikoprüfung des zu erwerbenden Unternehmens empfehlenswert.

Weitere im Einzelfall zu prüfende Aspekte werden im Folgenden in Kurzform angesprochen:

- Absicherung des Kaufpreises, wenn dieser in Raten oder über einen längeren Zeitraum entrichtet wird.
- Regelungen zur Gewährleistung, um den Käufer abzusichern.
- Allenfalls Vereinbarung der Geheimhaltung von Verkaufsgesprächen bzw. der Exklusivität von Verkaufsverhandlungen, damit nicht etwa Parallelverhandlungen geführt werden.
- Vereinbarung eines Konkurrenzverbotes für den Veräußerer. Umgekehrt wird ein Veräußerer überlegen, ob er sich gänzlich zurückzieht, oder allenfalls noch als Konsulent oder in anderer Funktion tätig sein möchte. Diese Frage ist insbesondere bei Inanspruchnahme der steuerlichen Tarifbegünstigung („Hälftesteuersatz“) zu berücksichtigen, da diese Begünstigung nur dann in Anspruch genommen werden kann, wenn der Veräußerer seine Erwerbstätigkeit einstellt.
- Schließlich sind bezogen auf Versicherungsmakler sämtliche Fragen um laufende Provisionen (Folge-, Bestandsprovisionen) zu klären.

Die angesprochenen Probleme sollen keinesfalls abschrecken, sondern dazu anregen, eine Unternehmensübergabe sowohl von Seiten des Veräußerers als auch des Erwerbers bestmöglich vorzubereiten und abzusichern. Dazu kann unter Zuziehung der entsprechenden rechtlichen, steuerlichen, allenfalls sonstiger Berater eine Checkliste erstellt werden, die eine wesentliche Entscheidungsgrundlage darstellen kann.

## 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)



# 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



# Allgemeine Klauseln & Sachklauseln

Teil 1



Mag. Thomas LEITNER  
Vorstand ÖVM

## ÖVM2014-AK006 Günstigkeitsklausel

Sofern sich einzelne Vertragsbestandteile (z.B. Versicherungsbedingungen, Besondere Bedingungen, Klauseln, usw.), wenn auch nur teilweise, widersprechen sollten, so gilt die für den Versicherungsnehmer günstigere Auslegung als Vertragsinhalt.

Die lateinische Redewendung „errare humanum est“ für „irren ist menschlich“ kennen wir doch alle noch zu gut aus der Schule oder den bekannten Asterix-Heftchen und genau das ist der Ansatzpunkt dieser Klausel. Selbst die erfahrensten Juristen in unserer Branche sind nicht vor Fehlern gefeit. Aus diesem Grund empfiehlt es sich diese Textierung bei der Anwendung mehrerer Klauseln oder größeren Klauselpaketen zu nutzen, um nicht Gefahr zu laufen, einen beispielsweise bereits bedingungsgemäß gegebenen Versicherungsschutz durch eine spezielle Sondervereinbarung, Klausel, etc. irrtümlich auszuhebeln und somit den Versicherungsnehmer schlechter zu stellen.

## ÖVM2014-AK016 Paketkündigungsklausel für Bündelvertrag

Macht der Versicherer zu einem Bündelvertrag (mehrere Versicherungssparten) von seinem Recht der Kündigung im Schadensfall Gebrauch, gleichgültig zu welcher Sparte, erfolgt auf Verlangen des Versicherungsnehmers eine Freigabe all jener anderen Sparten der Polize, deren Freigabe der Versicherungsnehmer wünscht, ohne Rückverrechnung von etwaigen Prämien nachlässen oder Vorteilen, die in Abhängigkeit der Laufzeit des Vertrages gewährt wurden (z.B. Dauerrabatt, Laufzeitrabatt, Treuebonus, usw.).

Leider kommt es immer wieder einmal vor, dass ein mittels Bündelvertrags eingedecktes Risiko in einer Sparte besonders schadensträchtig ist und der Versicherer für diesen Vertragsteil eine entsprechende Schadenskündigung ausspricht. Nun steht man als Vermittler vor dem beinahe unlösbaren Problem, diese eine gekündigte Sparte bei einem anderen Versicherer unter Versicherungsschutz zu stellen. Damit man aber erst gar nicht in diese unangenehme Situation kommt, bietet es sich an vor der

Platzierung eines Bündelvertrages die oben angeführte Klausel zu vereinbaren. Damit besteht im Fall des Falles die Möglichkeit, den Vertrag komplett aufzulösen und im Gesamten neu bei einem anderen Versicherungsunternehmen zu platzieren, was selbstredend ungemein leichter von statten gehen sollte, als nur eine einzelne Sparte einzudecken.

Bitte beachten Sie jedoch unbedingt, bei einer solchen Umdeckung gegenüber dem neuen Versicherer mit offenen Karten zu spielen und ihn über die entsprechende Schadenskündigung des Bündelvertrages im Vorfeld zu informieren!

## ÖVM2014-FE020 Unbemannte Luftfahrzeuge, Himmelskörper

Schäden an versicherten Sachen, die durch Absturz und Anprall von unbemannten Luft- oder Raumfahrzeugen, deren Teile und Ladung sowie durch sonstige Himmelskörper (wie z.B. Asteroiden, Meteoriten) entstehen, gelten als mitversichert.

Ich persönlich habe dieser Klausel eigentlich immer wenig Beachtung geschenkt, musste meine Meinung aber vor gut zwei Jahren schnell relativieren. Vielleicht können Sie sich an die Presseberichte und Videoaufnahmen erinnern, als im Frühjahr 2013 rund um die Stadt Tscheljabinsk im russischen Ural ein Meteor in die Erdatmosphäre eintrat und infolge der einhergehenden Druckwelle zahlreichen Gebäude beschädigt bzw. eine hohe Anzahl an Personen verletzt wurden.

Betrachtet man diesbezüglich nämlich unsere aktuellen VVO Musterbedingungen „Allgemeine Bedingungen für die Feuerversicherung (AFB 2001)“, so muss man feststellen, dass dort unter den versicherten Gefahren zwar der „Flugzeugabsturz, Flugzeugabsturz ist der Absturz oder Anprall von Luft- oder Raumfahrzeugen, deren Teile oder Ladung“ angeführt, aber von Himmelskörpern nicht die Rede ist.

Natürlich sind solche Ereignisse nicht alltäglich, aber es wird sicherlich nicht schaden, wenn man diese Klausel bei sämtlichen Sachrisiken einschließt, um auch für solche Unglücke gewappnet zu sein.

## Interview

# Fondsorientierte Lebensversicherung – die Alternative im Niedrigzinsumfeld

Das aktuell niedrige Zinsniveau ist zwar für Kreditnehmer sehr erfreulich, umso unangenehmer sind jedoch die Auswirkungen auf eine langfristige Vorsorge, die die Wünsche und Ziele in der Pension absichern soll. Gibt es eine Alternative zur klassischen Pensionsversicherung und wie sieht diese aus? Wolfgang Ortner, Leiter Abteilung Lebensversicherung der Generali, gibt dazu die Antworten:

**Makler Intern: Herr Ortner, wie bewerten Sie die aktuelle Situation am Kapitalmarkt und die damit verbundenen Auswirkungen auf die private Vorsorge?**

**Ortner:** Die private Vorsorge ist geprägt vom Wunsch nach hoher Sicherheit gepaart mit einer attraktiven Verzinsung. In Zeiten eines hohen Zinsniveaus ist die gewünschte Sicherheit bei gleichzeitig höherem Zinssatz leichter darstellbar als in der aktuellen Situation. Deshalb stellt sich die Frage, wieviel Risiko man zu akzeptieren bereit ist. Anders ausgedrückt, für höhere Erträge muss ein höheres Risiko akzeptiert werden.

**Makler Intern: Bedeutet dies, dass entweder sicher oder ertragreich veranlagt werden muss?**

**Ortner:** Nein, das bedeutet, dass man sich des eigenen Ertrags- und Risikoprofils bewusst sein muss. Die Generali bietet mit dem Generali LifePlan, einer fondsorientierten Lebensversicherung, eine individuell gestaltbare Produktlösung, die sich den Wünschen der KundInnen ideal anpasst. Durch die Kombination von klassischer und fondsgebundener Veranlagung lässt sich nahezu jedes Risikoprofil abbilden.

**Makler Intern: Wie funktioniert der Generali LifePlan im Detail?**

**Ortner:** Der Generali LifePlan ermöglicht eine individuelle Aufteilung der zu veranlagenden Prämienanteile. Der Anteil der fondsgebun-

denen Veranlagung kann von mindestens 20 % bis zu 100 % der investierten Prämie betragen. Damit ist auch eine rein fondsgebundene Lösung möglich. Für KundInnen mit höherem Sicherheitsbedürfnis wird meist eine Aufteilung von 30 % Fondsveranlagung und 70 % klassischer Veranlagung gewählt. Diese Lösung bietet überwiegend Sicherheit und erlaubt dennoch, an den Ertragschancen der internationalen Aktien- und Anleihemärkte teilzunehmen.

**Makler Intern: Für welche Vorsorgeziele ist der Generali LifePlan geeignet?**

**Ortner:** Wir bieten den Generali LifePlan in zwei Produktvarianten an. Bei der Kapitalvariante steht ein definierter Kapitalwunsch für die Erfüllung bestimmter Wünsche im Vordergrund. Anders hingegen bei der privaten Pensionsvorsorge. Dabei möchten unsere KundInnen – neben der staatlichen Pension – ein möglichst planbares Zusatzeinkommen beziehen. Deshalb bietet der Generali LifePlan in der Pensionsvariante einen garantierten Pensionsfaktor, der bei Ablauf des Vertrages zur Anwendung kommt.

**Makler Intern: Welchen besonderen Tipp möchten Sie unseren LeserInnen noch mitgeben?**

**Ortner:** In Zeiten niedriger Zinsen sind Fondsveranlagungen eine sinnvolle Alternative, um die Ertragschancen einer Vorsorge zu erhöhen. Da diese Chancen immer mit einem gewissen Veranlagungsrisiko verbunden sind, ist die Absicherung mittels klassischer Bestandteile empfehlenswert. Nehmen Sie sich Zeit für ein persönliches Beratungsgespräch. Wir unterstützen Sie gerne mit der passenden Lösung im Generali LifePlan.

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



**Wolfgang ORTNER**  
Leiter Abteilung Lebensversicherung der Generali Versicherung AG





Mag. Alexander MEIXNER  
Vorstand ÖVM



## Serie juristische Begriffe

# Exekutionsverfahren

Grundsätzliches:

Wenn für eine Partei die Verpflichtung zur Duldung oder zur Erbringung einer Leistung feststeht, erhält der Verpflichtete den Auftrag, diese binnen 14 Tagen zu erfüllen. Kommt der Verpflichtete dieser Forderung nicht nach, kann der Gläubiger mithilfe des Gerichts die Zwangsvollstreckung einleiten. Dazu muss bei Gericht ein entsprechender Antrag gestellt werden.

### Exekutionstitel:

Um Zwangsmittel einsetzen zu können, muss der Gläubiger zunächst eine Grundentscheidung, einen sogenannten vollstreckbaren Titel, haben. Die wichtigsten Exekutionstitel sind:

- rechtskräftige Urteile eines Zivilgerichtes;
- gerichtliche Zahlungsaufträge oder Zahlungsbefehle, gegen die kein Einspruch erhoben wurde;
- gerichtliche Kündigungen eines Bestandvertrages, gegen die kein Einspruch erhoben wurde;
- Vergleiche vor Zivilgerichten;
- vollstreckbare Beschlüsse im Außerstreitverfahren;
- rechtskräftige Beschlüsse im Insolvenzverfahren;
- Bescheid der Sozialversicherungsträger, mit denen Leistungen zuerkannt oder zurückgefordert werden;
- vollstreckbare Zahlungsaufträge und Rückstandsausweise der Steuerbehörden.

### Exekutionsobjekte:

Das Gesetz nennt bestimmte Exekutionsobjekte, auf die Zwangsvollstreckung geführt werden kann. Der Gläubiger kann zwischen den im Gesetz genannten Exekutionsobjekten frei wählen:

- Exekution auf Forderungen (Geldforderungen)
- Exekution auf bewegliche Sachen (Fahrnisse)
- Exekution auf unbewegliche Sachen (Liegenschaften)

### Exekution (Zwangsvollstreckung):

Die **Zwangsvollstreckung auf Forderungen** bewirkt, dass eine Forderung, die dem Verpflichteten zusteht, vom Gläubiger übernommen und eingetrieben wird. Der häufigste Fall der Forderungsexekution ist jene auf Löhne-, Gehälter- und Pensionen. Der Gläubiger muss sich ans Gericht wenden, dieses teilt der bezugsanweisenden Stelle dann mit, dass – bis auf das Existenzminimum

– der Bezug nicht mehr an den Arbeitnehmer (Zahlungsverbot), sondern an den betreibenden Gläubiger gezahlt werden muss. Das Existenzminimum setzt sich aus einem allgemeinen, fixen Grundbetrag und einem einkommensabhängigen Anteil des Einkommens zusammen. Bestandteile, wie beispielsweise das Kilometergeld oder Diäten, sind unpfändbar. Grundsätzlich gilt, dass das Existenzminimum umso höher ausfällt – ergo weniger gepfändet werden kann –, je mehr unterhaltspflichtige Personen vorhanden sind.

Mit Hilfe des Gerichtsvollziehers kann **Exekution auf die beweglichen Sachen**, die sogenannten Fahrnisse, geführt werden. Die Zwangsvollstreckung erfolgt durch Pfändung und anschließendem Verkauf der Sachen des Verpflichteten in öffentlicher Zwangsversteigerung. Von der Pfändung ausgenommen sind Dinge des persönlichen Gebrauchs, die eine bescheidene Lebensführung sichern, Werkzeuge und Betriebsmittel von Kleingewerbetreibenden sowie Lebensmittel und Heizmaterial.

Für die **Zwangsvollstreckung auf Liegenschaften** stehen dem Gläubiger drei unterschiedliche Möglichkeiten zur Verfügung, die alle im Grundbuch – im C-Blatt – ihren Niederschlag finden:

- zwangsweise Pfandrechtsbegründung
- Zwangsverwaltung
- Zwangsversteigerung

Im Rahmen der **zwangsweisen Pfandrechtsbegründung** wird im Grundbuch auf dem Grundstück bzw. der Wohnung des Verpflichteten seitens des Gerichtes eine Hypothek zu Gunsten des Gläubigers eingetragen. Damit ist die Forderung gesichert, auch wenn nicht sofort einen Zwangsversteigerung eingeleitet wird. Die Vollstreckung ist auch gegen jeden anderen, späteren Eigentümer der Liegenschaft möglich.

Eine **Zwangsverwaltung** wird bewilligt, um aus der laufenden Nutzung Gewinne zu erzielen und damit die bestehende Forderung des Gläubigers abzudecken.

Bei der **Zwangsversteigerung** beantragt der Gläubiger die Versteigerung einer Liegenschaft des Verpflichteten, um aus dem Erlös die bestehende Forderung zu tilgen.

#### Quellen:

Bydliński, P./ Kneihns, B./ Vollmaier, P.: Einführung in das österreichische Recht; Facultas; 2014  
 Russwurm, H. / Schoeller, A.: Österreichisches Rechtswörterbuch; Juridica; 1997

#### Homepages:

www.arbeiterkammer.at  
 www.verbraucherrecht.at

# Allianz Business Betriebshaftpflicht: Jetzt noch flexiiiiibler!

1. Flexible Pauschal-Versicherungssumme von EUR 1 Mio.–EUR 6 Mio.
2. Sublimits bei Zusatzdeckungen – flexible Gestaltung bis max. EUR 900.000,-\*
3. Nachbesserungsbegleitschäden – deutlich höhere Versicherungssummen möglich
4. Mietsachschäden – Erhöhung bis EUR 2,3 Mio. möglich



**Holen Sie sich  
jetzt Ihr Offert!**

**Hoffentlich Allianz.**

**Allianz** 

\*) Gilt nicht für sämtliche Zusatzdeckungen – nähere Infos dazu erhalten Sie in unserem Top Makler Service.

Änderungen, Irrtümer und Druckfehler vorbehalten! Der angeführte Leistungsumfang stellt einen Auszug aus den Allgemeinen, Ergänzenden Allgemeinen und Besonderen Versicherungsbedingungen dar. Diese werden dadurch nicht ersetzt. Vollständige Informationen entnehmen Sie bitte dem Antrag, der Polizza und den jeweiligen Versicherungsbedingungen.



Dr. Hans-Jörg VOGL  
Rechtsanwalt



MMag. Dr. Thomas  
FELDKIRCHER  
Rechtsanwalt

# Zum Ausfolgungsanspruch des Versicherungsnehmers nach § 3 VersVG

## 1. Ausgangssituation:

Im Alltag eines Anwaltes stellt sich im Zusammenhang mit dem Begehren auf eine Versicherungsentschädigungsleistung oftmals folgendes Problem:

Der Versicherungsnehmer, der sich Rat suchend an seinen Rechtsvertreter wendet, verfügt meist nur über eine Versicherungspolize. Der Antrag, die einschlägigen Versicherungsbedingungen, das Klauselverzeichnis sowie der Langtext der Klauseln fehlen in den allermeisten Fällen. Zum Teil ist sogar die Versicherungspolize in Verstoß geraten.

Deshalb wissen häufig somit weder der Versicherungsnehmer noch der Anwalt, was der Versicherungsnehmer in welchem Umfang versichert hat. Scheinbar unmöglich ist deshalb die Aufgabe, ein Leistungsgesuch an den Versicherer zu stellen oder gar den Anspruch gerichtlich geltend zu machen.

## 2. Ausfolgungsanspruch nach § 3 Abs. 3 VersVG:

Der Gesetzgeber hat in umsichtiger Weise oben angesprochenem Problem vorgebeugt, da er in § 3 Abs. 2-4 VersVG folgende Bestimmungen statuiert hat:

(2) Ist ein Versicherungsschein abhanden gekommen oder vernichtet, so kann der Versicherungsnehmer vom Versicherer die Ausstellung einer Ersatzurkunde verlangen. Unterliegt der Versicherungsschein der Kraftloserklärung, so ist der Versicherer erst nach der Kraftloserklärung zur Ausstellung verpflichtet.

(3) Der Versicherungsnehmer kann jederzeit Abschriften der Erklärungen fordern, die er mit Bezug auf den Vertrag abgegeben hat. Der Versicherer hat ihn bei der Übermittlung des Versicherungsscheines auf dieses Recht aufmerksam zu machen. Braucht der Versicherungsnehmer die Abschriften für die Vornahme von Handlungen gegenüber dem Versicherer, die an eine bestimmte Frist gebunden sind, und sind sie ihm nicht schon früher vom Versicherer ausgehändigt worden, so ist der Lauf

der Frist von der Stellung des Begehrens bis zum Einlangen der Abschriften gehemmt.

(4) Die Kosten der Ersatzurkunde und der Abschriften hat der Versicherungsnehmer zu tragen und auf Verlangen vorzuschließen.

Wie sich aus den obzitierten Bestimmungen ergibt, ist es – theoretisch zumindest – völlig unproblematisch, die begehrten Unterlagen vom Versicherer ausgehändigt zu bekommen, da der Versicherungsnehmer gegen Kostenersatz einen entsprechenden Ausfolgungsanspruch hat.

## 3. Probleme in der anwaltlichen Praxis:

Dass dieses Recht in der Praxis hart umkämpft ist, zeigt der anwaltliche Alltag im Ringen mit Versicherungen. Unklar ist, ob Versicherer die einschlägige Norm schlicht nicht kennen, oder sie zu Ungunsten ihres Versicherungsnehmers ignorieren.

Denn es gibt eine Vielzahl von Beispielen, in denen der Versicherer zur Herausgabe bzw. Ausfolgung etwa des Antrages, der bezughabenden Bedingungen und Klauseln vom Versicherungsnehmer aufgefordert wurde, der Versicherer jedoch untätig bleibt. Oder er reagiert so, dass er einen Teil der Urkunden übersendet, aber beispielsweise den essentiellen Antrag zurückbehält.

Egal welche Reaktion erfolgt, ist es jedenfalls die Ausnahme, dass der Versicherer dem gesetzlichen Ausfolgungsanspruch des Versicherungsnehmers nach der ersten Aufforderung nachkommt. Aber auch Urgezen bleiben zumeist unerledigt.

## 4. Klage auf Ausfolgung:

In diesen Fällen bleibt dem Versicherungsnehmer nur, seinen gesetzlichen Anspruch gerichtlich geltend zu machen. Spätestens hier würde man als verständiger Rechtsunterworfener erwarten, dass sich der Versicherer dem Klagebegehren ohne Weiteres unterwirft.

Aber auch hier lehrt die anwaltliche Praxis, dass Versicherer einen anderen Umgang pflegen. Nicht genug damit, dass auf die vorprozessualen schriftlichen Aufforderungen nicht geantwortet

wird und der Klagsweg vom Versicherungsnehmer beschritten werden muss; vielmehr muss sich der Versicherungsnehmer nach den Erfahrungen des Gerichtsalltags dann im Verfahren noch Einwendungen entgegen halten lassen, die zeigen, dass sich der Versicherer in keiner Weise mit seinen gesetzlichen Verpflichtungen auseinandersetzt. So zeigen teils die Rechtsausführungen der beauftragten Rechtsvertreter der Versicherer, dass Sinn und Inhalt von § 3 VersVG hier bislang verborgen geblieben sind.

#### 4.1. Beispiel aus der Praxis:

Ein – zugegebenermaßen kurioses und gleichermaßen amüsanter – Beispiel für den Umgang der Versicherer mit dem Ausfolgungsanspruch des Versicherungsnehmers bietet nachstehendes Beispiel aus der Gerichtspraxis:

Aufgrund dessen, dass die Aufforderung des Versicherungsnehmers an den Versicherer zur Herausgabe des Versicherungsantrages zweimalig ignoriert wurde, war der Versicherungsnehmer gezwungen, seinen Anspruch gerichtlich geltend zu

machen. Diesen bestritt der Versicherer ohne ein substantiiertes Vorbringen. Eigentümlicherweise wendete der Versicherer jedoch ein, der Versicherungsantrag sei in elektronischer Form vom Makler an den Versicherer übermittelt worden und habe somit den Dispositionsbereich des Klägers – dem der Makler zugerechnet wird – nie verlassen.

Zum Beweis dafür, dass der Makler den Antrag in elektronischer Form an den Versicherer übersendet hatte, legte der Rechtsvertreter des Versicherers das in Rede stehende E-Mail samt Anhang im Rahmen einer Urkundenvorlage bei Gericht vor. Jener Anhang wiederum bestand aus dem begehrten und streitgegenständlichen Versicherungsantrag, sodass die Beklagte bzw. deren Rechtsvertreter – zwar zum Beweis des eigenen Prozesstandpunktes – schließlich doch den begehrten Antrag vorgelegt hatte und nunmehr den Versicherungsnehmer ohne es zu beabsichtigen klaglos gestellt hatte. »



**VORARLBERGER  
LANDES-  
VERSICHERUNG**

**TOP PREIS**      **TOP LEISTUNG**      **TOP PROVISION**

**EINFACH BESSER FAHREN.**  
**VAV III**  
**VERSICHERUNGEN**

**TIL SCHWEIGER IN**  
**DIE NUMMER 1**

**KFZ-VERSICHERUNGEN VOM TESTSIEGER**

Für alle, die besser fahren wollen: mit ausgezeichneten Produkten und Bonus-Provision ab dem ersten Vertrag.  
[www.VAVPRO.at](http://www.VAVPRO.at)

Good Companion des **KFZ-Verkehrers**  
**TESTSIEGER**  
**FORMAT**

#### 4.2. Schikanevorwurf:

So kam es wohl aus verletzter Eitelkeit und möglicherweise aus Ärger über die eigene Unzulänglichkeit, dass sich der Versicherungsnehmer im Verfahren vorhalten lassen musste, er mache von seinem Recht in schikanöser Weise Gebrauch. Einzig schikanös ist dabei doch gerade die Ignoranz des Versicherers und das dargestellte schildbürgerliche Verhalten.

Gerade an diesem Beispiel zeigt sich aber in eindrücklicher Weise das fehlende Verständnis für den Sinn und Inhalt von § 3 VersVG.

abgegeben hat, so ist dieser Anspruch keinesfalls als totes Recht zu verstehen.

Der Nachweis eines besonderen Interesses an der in Rede stehenden Abschrift ist dabei nach herrschender Lehre gerade nicht erforderlich. Insofern ist der Anspruch auf Ausfolgung der genannten Urkunden an keine weiteren Voraussetzungen gebunden.

In diesem Zusammenhang bleibt abzuwarten, welche neuen Kuriositäten sich in der anwaltlichen Praxis in Zukunft ergeben werden.

#### 5. Fazit:

Wenn also der seinerzeitige Gesetzgeber in § 3 VersVG festgehalten hat, dass der Versicherungsnehmer jederzeit Abschriften der Erklärungen fordern kann, die er mit Bezug auf den Vertrag



## Der Österreichische Versicherungsmaklerring begrüßt seine neuen Mitglieder vom Zeitraum Juli '15 bis September '15:

#### Oberösterreich

- BC Versicherungsmakler GmbH, 4600 Wels

#### Steiermark

- EWO Versicherungsberatungs GmbH, 8020 Graz

#### Salzburg

- dieBerater.company Versicherungsmakler GmbH, 5251 Höhnhart
- Kaiser Helmut GmbH. & Co.KG, 5020 Salzburg



...wir optimieren Beratungsprozesse!

#### Gewerbeberatung mit System...

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

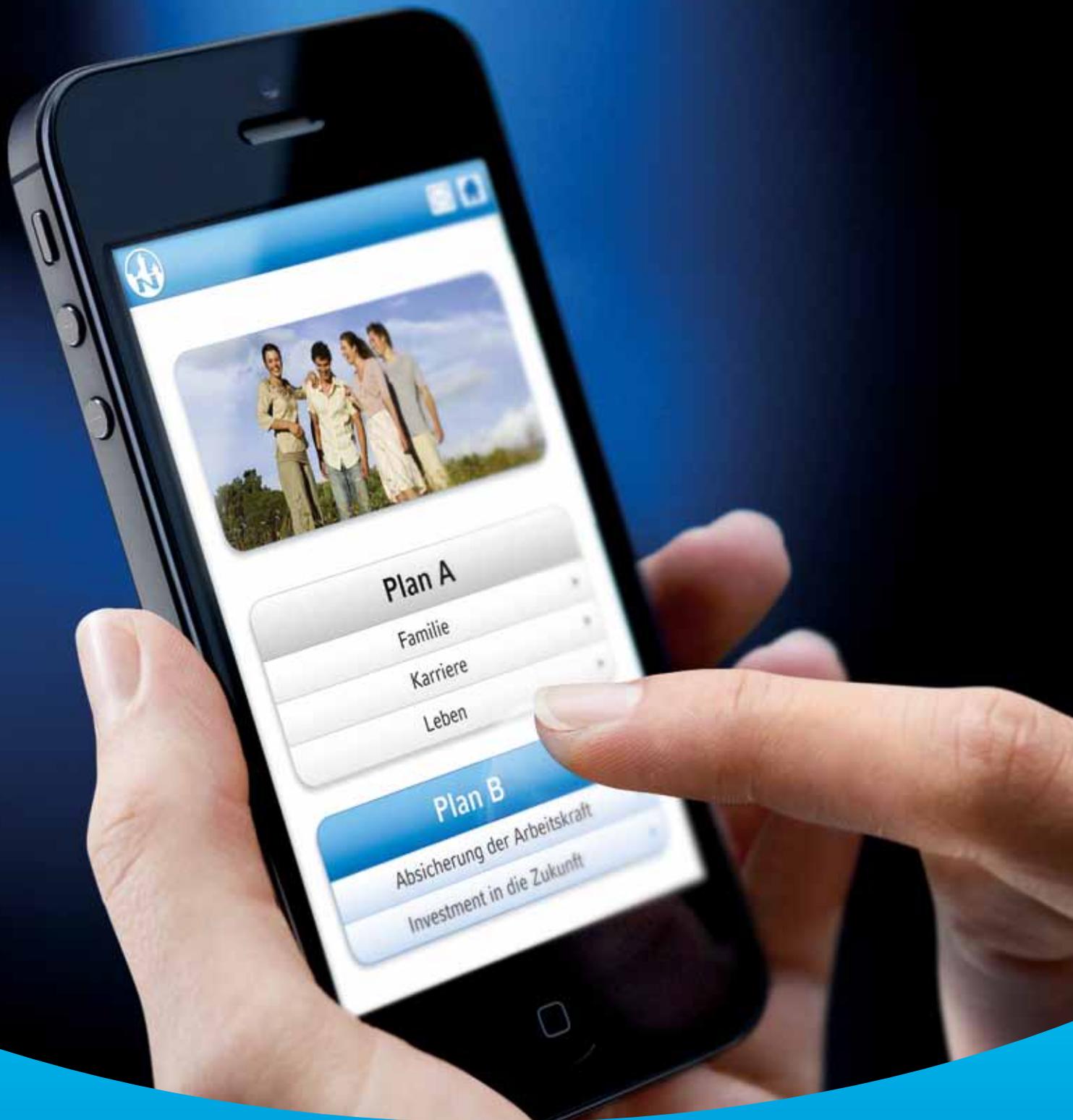
...ÖVM-Konditionen und ÖVM-Klauselpaket inklusive!

- [www.liemmec.eu/at/shop/ovm](http://www.liemmec.eu/at/shop/ovm)
- [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.



Auf das Glück vertrauen?  
Oder:  
**Plan B.**

Karriere. Wünsche. Ziele. Um all Ihre Pläne zu finanzieren, verlassen Sie sich auf Ihre Arbeitskraft.

Doch was, wenn die Arbeitskraft Sie verlässt?  
Durch Unfall, Krankheit oder andere Schicksalsschläge?

Verschließen Sie nicht die Augen, sorgen Sie vor – mit Plan B, der Berufsunfähigkeitsversicherung der NÜRNBERGER.

NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich  
Telefon 05 0448-9100, [www.nuernberger.at](http://www.nuernberger.at)

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

**NÜRNBERGER**  
Versicherung AG Österreich





# 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*

## ... Crowdfunding

Mit 1.8.2015 ist das Alternativfinanzierungsgesetz – kurz AltFG – in Kraft getreten. Ein Gesetz das alternative Finanzierungsformen – abseits der klassischen Bank- und Kapitalmarktfinanzierung – zum Gegenstand hat und den legalen Rahmen für Crowdfunding liefern soll. Grund genug sich diese Finanzierungsform im Folgenden etwas genauer anzusehen.

### Ausgangssituation:

Gewerbetreibende, insbesondere kleine und mittlere Unternehmen, sind bei der Aufbringung ihrer finanziellen Mittel ausschließlich auf Banken angewiesen. Der Kapitalmarkt bleibt den großen Unternehmen vorbehalten. Leider sind die Kreditinstitute aufgrund der Eigenmittelvorschriften des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht – kurz Basel I, II, III – bei der Vergabe von Krediten äußerst restriktiv. Bonitätsprüfungen werden immer strenger, materielle Sicherheiten sind für eine positive Entscheidung unabdingbar. Voraussetzungen an denen viele Unternehmen scheitern. Ihnen wird somit der Zugang zu „frischem“ Kapital verwehrt, was aufgrund der Tatsache, dass die Klein- und Mittelbetriebe die Stütze der österreichischen Wirtschaft darstellen, zunehmend zu einem volkswirtschaftlichen Problem wird. Der Schrei nach alternativen Finanzierungsformen wurde in den letzten Jahren daher immer lauter.

### Definition:

Crowdfunding ist der Überbegriff für die Finanzierung von Vorhaben durch das Einsammeln von kleinen Beträgen, vorwiegend im Bereich der Privatinvestoren. Eine Vielzahl von Personen, die sogenannte „Crowd“ – beteiligt sich somit mit kleinen Beträgen an einer großen Idee.

Die investierten Gelder stellen klassisches Risikokapital dar, ein Totalverlust muss somit eingeplant werden. Die Geldgeber haben in der Regel keinerlei Mitspracherecht.

Das Zusammenführen der Vertragspartner – Unternehmer, Projektbetreiber und Investoren – erfolgt vorwiegend über eigens dafür eingerichtete Internetplattformen, die für ihre Tätigkeit einen gewissen Prozentsatz des eingesammelten Volumens erhalten. Derartige Plattformen werden gewerberechtlich als Vermögensberatungen im Sinne des § 136a GewO geführt.

### Modelle:

Es lassen sich unterschiedliche Modelle des Crowdfunding unterscheiden:

- Donation based Crowdfunding (Geld für eine gute Tat)
- Reward based Crowdfunding (Geld gegen Anerkennung)
- Lending based Crowdfunding (Geld gegen Zinsen)
- Equity based Crowdfunding (Geld gegen Beteiligung)

### Donation based Crowdfunding:

Bei diesem Modell geht es darum, Projekte aus der Kreativ-, Kultur- und Kunstszene zu ermöglichen. Die Geldgeber erhalten keinerlei Gegenleistung. Sie haben vielmehr die Stellung eines Spenders inne. Ein Beispiel für ein derartiges Crowdfunding in Österreich ist das OMA/OPA-Projekt, bei dem Senioren Volksschulkinder mit Migrationshintergrund im Einzelunterricht betreuen.



Reward based Crowdfunding:

Bei diesem Modell erhalten die Geldgeber materielle oder ideelle Anerkennung vom Projektumsetzer. Dies kann beispielsweise bei einer Projektentwicklung die frühe Nutzungsmöglichkeit des Ergebnisses sein. Oder bei Forschungsprodukten die exklusive Zurverfügungstellung der erzielten Erkenntnisse. Auch bei dieser Form des Crowdfunding fließt jedenfalls kein Geld an die Unterstützer zurück. Ein Beispiel für ein derartiges Crowdfunding in Österreich stellt die Initiative SNIP – Students Ideas & Projects – dar, bei dem die Maturaprojekte der HTL-Salzburg finanziert wurden.

Lending based Crowdfunding:

Bei diesem Modell verleihen die Investoren ihr Geld direkt oder über eine Plattform an eine Person oder ein Unternehmen ihrer Wahl. Als Gegenleistung erhalten die Geldgeber eine Verzinsung des eingesetzten Kapitals. Am Ende der vereinbarten Laufzeit erhält der Investor das eingesetzte Kapital wieder zurück. Ein Beispiel für ein derartiges Crowdfunding in Österreich ist die Firma GEA – Schuh- und Möbelwerkstatt im Waldviertel. Freunde und Kunden wurden eingeladen, dem Unternehmen private Darlehen gegen Zinsen zu geben.

Die österreichische Finanzmarktaufsicht sah in dieser Form der Mittelaufbringung jedoch ein reines Bankgeschäft, zu der es einer eigenen Konzession bedürfe, und sprach vorerst ein Verbot aus. Mittlerweile wurde eine rechtlich korrekte Lösung erarbeitet. Derartige Darlehen müssen nachrangig gestellt sein, das bedeutet, das einerseits eine Rückzahlung des Geldes nur dann am Ende der vereinbarten Laufzeit erfolgen kann, wenn dadurch das Unternehmen nicht in Schwierigkeiten gerät, und andererseits eine Befriedigung der Gläubiger erst dann erfolgt, wenn alle anderen Fremdkapitalgeber befriedigt wurden.

Equity based Crowdfunding:

Bei diesem Modell, das auch als Crowdinvesting bezeichnet wird, handelt es sich um eine klassische Beteiligungsfinanzierung für Klein- und Mittelunternehmen. Die Investoren sind mittels Genussrechten oder als typisch stille Gesellschafter am Unternehmen beteiligt. Dies bedeutet Beteiligung am Erfolg, aber auch am Misserfolg des Unternehmens. Ein Beispiel für ein derartiges Crowdfunding in Österreich stellt das Unternehmen Woodero GmbH dar, die über Crowdinvesting rund EUR 170TS finanzieren konnte.

**Rechtliche Rahmenbedingungen:**

Das Alternativfinanzierungsgesetz wurde am 7.7.2015 im Nationalrat beschlossen und schafft für alternative Finanzierungsmodelle und Crowdfunding einen speziellen Rechtsrahmen. Das Gesetz enthält zwei große Regelungsbereiche, nämlich einen für die Emittenten derartiger Finanzinstrumente und einen für Internetplattformen, die als Vermittler zwischen Unternehmern, Projektbetreibern und Investoren auftreten.

Vom Alternativfinanzierungsgesetz sind nur Emissionen bis zu einem Wert von 1,5 Mio. umfasst, bei denen der einzelne Anleger EUR 5.000,00 oder weniger investiert. Diese Grenze kann jedoch entfallen, wenn es sich um bestimmte professionelle Anleger oder juristische Personen handelt bzw. wenn der Anleger entsprechende Erklärungen zu seinem Einkommen und seiner Vermögenslage angibt. Für Emissionen mit einem Gesamtgegenwert bis zu EUR 100.000,00 bestehen weder eine Prospekt- noch Informationspflichten.

**Crowdfunding-Plattformen:**

In Österreich sind derzeit folgende Plattformen im Bereich des Crowdfunding führend:

a) nationale Anbieter:

- [www.1000x1000.at](http://www.1000x1000.at)
- [www.conda.at](http://www.conda.at)
- [www.finnest.at](http://www.finnest.at)
- [www.greenrocket.at](http://www.greenrocket.at)
- [www.neurovation.net](http://www.neurovation.net)
- [www.respekt.net](http://www.respekt.net)
- [www.crowdcapital.at](http://www.crowdcapital.at)
- [www.dasertragreich.at](http://www.dasertragreich.at)

b) internationale Anbieter:

- [www.klickstarter.com](http://www.klickstarter.com)
- [www.indiegogo.com](http://www.indiegogo.com)

**Fazit:**

Crowdfunding ist eine willkommene Alternative bzw. Ergänzung zur klassischen Bank- oder Kapitalmarktfinanzierung. Es ermöglicht vor allem Klein- und Mittelunternehmen den Zugang zu „frischem“ Kapital. Es darf jedoch nicht außer Acht gelassen werden, dass es sich aus Sicht der Investoren um Risikokapital handelt, bei dem ein Totalverlust jedenfalls bei der Investitionsentscheidung zu berücksichtigen ist. Crowdfunding steckt in Österreich erst in den Kinderschuhen, es bleibt abzuwarten, wie sich diese Form der alternativen Finanzierung in den nächsten Jahren entwickeln und wie die Kreditwirtschaft auf diese Finanzierungsform reagieren wird.

**Quellen:****Bücher:**

Carstens, J./Schramm, D.: Startup-Crowdfunding und Crowdinvesting, Springer, 2014  
 Stahlmann, M.: Crowdinvesting als Finanzierungsalternative für deutsche Startups, Diplomica, 2013

**Homepages:**

[www.wko.at](http://www.wko.at)  
[www.finnest.at](http://www.finnest.at)  
[www.dasertragreich.at](http://www.dasertragreich.at)  
[www.conda.at](http://www.conda.at)



Mag. (FH) Joe KALTSCHMID  
Geschäftsführender Gesellschafter und Gründer des auf Managerhaftpflicht und VH-Risiken spezialisierten Brokers INFINCO in Österreich und Liechtenstein

# Trends in der D&O-Versicherung am österreichischen Markt

Teil 1

## Stärkere Durchdringung im Mittelstand

Gerade in den letzten Jahren konnte sich die D&O-Versicherung auch in Österreich in den mittelständischen Unternehmen stärker etablieren. Damit haben Österreichs Mittelständler gegenüber Deutschland in punkto Absicherung von Managern deutlich aufgeholt, während in den kleineren österreichischen Kapitalgesellschaften noch immer deutlicher Nachholbedarf nach Managerabsicherung in Form von geeignetem Versicherungsschutz besteht. Dennoch besteht nach wie vor erhebliches Potenzial bei Managerversicherungen im österreichischen Mittelstandsunternehmungen.

## Aufholpotenzial bei kleineren Gesellschaften

Die Aufmerksamkeit der Versicherungsberater sollte aber auch kleineren Unternehmen gehören, die von einem Fremdgeschäftsführer geleitet werden. Denn naturgemäß kann ein Fremdgeschäftsführer nicht darauf zählen, für eine Pflichtverletzung, die zu einem Schaden für die Gesellschaft führt, nicht in Anspruch genommen zu werden. Während dessen wird eine Eigentümerfamilie faktisch eher zögern, ein Familienmitglied, das eine Geschäftsführerfunktion ausübt, für eine Pflichtverletzung tatsächlich in Anspruch zu nehmen. Gerade in diesen kleineren Gesellschaften ist die Durchdringung mit Versicherungsschutz noch sehr gering.

## Weiterhin problematisch: Generalvollmacht

Auf den Plan gerufen sind vor allem Versicherungsberater, die eine Generalvollmacht eines Managers besitzen und auch die Company betreuen für die der Manager tätig ist. Denn oftmals informieren die Berater die Manager nicht davon, dass es möglich ist, sich gegen die Haftung als Manager abzusichern. Sollte jedoch ein Manager für eine Pflichtverletzung von der Company in Anspruch genommen werden und der Versicherungsbetreuer des Managers hat diesen nicht darauf hingewiesen, dass er sich für einen solchen Fall mittels einer D&O-Versicherung schützen könnte, wird dem Berater wohl eine Verletzung der Warn- und Hinweispflicht vorgeworfen werden können. Jeder findige Rechtsanwalt erkennt dies und wird wohl dem Manager empfehlen, einen Anspruch gegen den Versicherungsmakler zu stellen, der den Fall dann seiner Vermögensschadenhaftpflichtversiche-

rung melden muss. Insofern ist es wichtig jeden Manager im Hinblick auf D&O-Versicherung zu beraten und zu dokumentieren, so der Abschluss einer D&O-Versicherung letztlich nicht gewünscht wird.

## Zunahme persönlicher D&O-Versicherungen

Da bei vielen Gesellschaftern die Notwendigkeit und Funktionsweise im Geiste noch nicht angekommen ist, ergreifen zahlreiche Manager die Selbstinitiative, indem sie persönlich für ihren Managerschutz sorgen. Dazu ist gerade in den letzten beiden Jahren die persönliche D&O-Versicherung stärker in den Vordergrund getreten. Ursprünglich wurde die persönliche D&O-Versicherung bereits seit längerer Zeit lediglich für die Vorstandsmandate in Privatstiftungen von einem großen österreichischen Versicherer angeboten. Heute wird die persönliche D&O-Versicherung von mehreren deutschen Risikoträgern angeboten. Freilich können in der persönlichen D&O-Versicherung nicht so hohe Deckungssummen angeboten werden wie in der Firmen-D&O. So werden im Standardverfahren in unserem Hause Versicherungssummen von zwei Millionen Euro angeboten. Höhere Summen können im Individualverfahren dargestellt werden. Einige Spezialmakler können den Versicherungsschutz sowohl auf Verstoß- als auch auf Claims-made-Basis darstellen.

## Auch Kommunen fragen immer stärker nach Versicherungsschutz

Eine weitere Entwicklung am österreichischen D&O-Markt ist, dass auch immer mehr Kommunen nach entsprechendem Managerschutz fragen. Hier geht es vor allem darum, den Bürgermeister, Gemeinderäte aber auch Drittgeschäftsführer in Unternehmungen der Kommunen im Falle von Pflichtverletzungen vor Ansprüchen zu schützen. Das Interesse der Kommunen an entsprechenden Absicherungsmöglichkeiten ist sprunghaft angestiegen.

Problematisch im Bereich der Kommunen ist vor allem das Thema der Abgrenzung von Haftpflichtansprüchen, weil die Ansprüche mannigfaltig auftreten können. So etwa im Bereich der Amts- und Organhaftpflicht was den klassischen Bereich der Gemeinde, v.a. die hoheitliche Verwaltung betrifft,

aber auch im Bereich der GmbH-Geschäftsführung etwa, was ausgegliederte Unternehmen betrifft, aber auch im Bereich Haftung als Vereins- oder Verbandsorgan, was heimatische Vereine oder Abwasserverbände betreffen kann, in denen Vertreter der Gemeinde tätig sind.

Die betroffenen Vertreter von Kommunen interessieren diese differenzierten Anspruchsgrundlagen freilich nicht. Deshalb war es notwendig, dass Spezialanbieter von Produkten gerade in diesem Bereich darauf verzichtet haben, zu differenzieren aus welcher Risikosphäre der Schaden kommt und einheitlichen Versicherungsschutz zur Verfügung gestellt haben. Ein Risikoträger geht sogar noch einen Schritt weiter und bietet auch Versicherungsschutz für Eigenschäden der Kommunen an. In dieser Deckung sind nicht nur Vermögensschäden versichert, die von Organen „verursacht“ werden, sondern auch Vermögensschäden, welche durch Bedienstete der Gemeinde entstehen. In dieser Deckung ist der Versicherungsfall also nicht der schriftliche Anspruch, sondern die Verletzung einer Dienstpflicht und ein damit einhergehender

Schaden. Der Trigger dieses Versicherungsschutzes ist also wesentlich leichter auszulösen als in der D&O-Versicherung.

#### Starke Marktkonzentration von Risikoträgern

Durch die Megaübernahmen in diesem Jahr ist auch das Special-Lines-Business, darunter eben auch die Sparte D&O stark betroffen. So werden beispielsweise aus ursprünglich sechs Playern auf Risikoträgerseite künftig nun drei, sofern die Zustimmung durch die Kartellbehörden erfolgt. Denn XL hat Catlin übernommen – es entstand dadurch die nunmehrige Marke XL Catlin. Die Tokio Marine Group verließ sich den amerikanischen Spezialversicherer HCC ein und ACE befindet sich inmitten der Übernahme von Chubb, wobei das neue Unternehmen auch unter Chubb firmieren soll. Dennoch gehen wir nicht davon aus, dass es zu einem neuerlichen Prämienabtrieb kommt. Denn auch die Vermittler von D&O-Versicherungen müssen sich die Frage stellen, ob sie ernsthaft daran glauben, dass ein Versicherer um 300 Euro pro Million einen Schaden regulieren kann.



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

## WER WILL SICH SCHON DARAUF AUSRUHEN?

Wir verwenden Lorbeer ausschließlich zum Würzen.



Was für uns wirklich zählt, ist Ihr positives Feedback zu Kompetenz und Servicequalität unserer Mitarbeiter bei Polizzierung und Schadenregulierung.

**HDI**

Das ist Versicherung.



Ing. Mirko Gernot IVANIC  
Vorstand ÖVM

# Aktuelle Gedanken zur Rechtsschutzversicherung

Kaum eine andere Sparte liegt aktuell so im Fokus wie die Rechtsschutzversicherung. Die Notwendigkeit wird dem Versicherungsnehmer immer bewusster, nicht zuletzt deshalb da auch eine immer größer werdende Gruppe an Versicherten über einen Rechtsschutz verfügt. Deshalb wird es immer notwendiger, durch unsere Risikoerfassung und der damit verbundenen Beratung, die ideale Rechtsschutzlösung für den benötigten Versicherungsschutz zu erarbeiten.

Die Rechtsschutz-Versicherung wird sich nicht zu einer „All-Risk“-Deckung entwickeln, umso wichtiger ist es, das Bewusstsein über den bedingungs- und produktmäßigen Deckungsumfang beim Kunden zu schärfen, damit es kein böses Erwachen im Leistungsfall gibt. Rechtsschutzversicherer entwickeln die Bedingungen und Produkte immer rascher weiter, was für den Versicherungsmakler die Herausforderung immer up-to-date zu sein erhöht. Die Häufigkeit bei den Änderungen in der Produktlandschaft und den damit verbundenen Bedingungen fordert uns Makler mehr als bisher, entscheiden zu müssen, ob ein neueres Produkt mit neueren Bedingungen sinnvoll für den Versicherungsnehmer ist, oder ob nicht das Beibehalten einer bestehenden Rechtsschutzversicherung mehr Vorteile bietet.

Zuletzt ist die Sparte Rechtsschutz nicht nur mit weiterentwickelten Produkten der unterschiedlichsten Versicherungsunternehmen aufgefallen, sondern auch im Zusammenhang von höchstgerichtlicher Rechtsprechung. Dazu einige Beispiele:

Der OGH hat im Frühjahr die marktübliche Regelung der Wertanpassung in der Privat-Rechtsschutzversicherung aufgegriffen und gekippt. Ob durch dieses Urteil ein gravierender Nachteil für den Konsumenten beseitigt wurde, kann und darf durchaus bezweifelt werden. Die Wertanpassung bedeutet, neben der Prämienanpassung für den Kunden, die richtige Versicherungssumme zur Verfügung zu haben (obgleich besonders hohe Versicherungssummen den Blick auf den tatsächlichen Versicherungsschutz nicht verstellen sollen).

Die Kosten für die Wahrnehmung der rechtlichen Interessen steigen schon allein aufgrund der Teuerung im täglichen Konsum, da dadurch die Streitwerte steigen. Darüber hinaus werden die für die Honorare der Rechtsanwälte maßgeblichen Grundlagen in regelmäßigen Abständen erhöht. Beispielsweise wurden die Allgemeinen Honorarkriterien im Mai 2014 angehoben. Das Rechtsanwaltsstarifgesetz (RATG) wurde zuletzt mehr als 7 Jahren angepasst und es ist zu erwarten, dass die nächste Erhöhung nicht mehr lange auf sich warten lässt.

Diese „Teuerung“ wurde vom OGH in seinem Urteil nicht berücksichtigt. Für die Versicherer ergibt sich daraus die Problemstellung eines ungünstigen Verhältnisses zwischen der Prämieinnahme und dem Leistungsfall. Da das Prämienniveau bereits bisher in einigen Deckungsbausteinen eher zu gering war, wird sich dies bei den aktuellen neuen Tarifen mit einer Erhöhung der Prämie niederschlagen.

Neben der Wertanpassung hat der OGH – schon etwas länger zurückliegend – das einseitige Schadenfallkündigungsrecht des Versicherers beseitigt. Die Versicherer reagierten darauf unterschiedlich. Die einen interpretieren das Urteil dahingehend, dass es ausschließlich auf den Konsumenten angewendet werden kann, andere gehen den selbstbewussten Weg und gewähren ein gleichgeregeltes Schadenfallkündigungsrecht für den Versicherungsnehmer (unabhängig ob Konsument oder Unternehmer) und Versicherer (analog der Haftpflichtversicherung). In diese Richtung legt beispielsweise die Zürich Versicherungs-AG das OGH Urteil aus.

In diesem Lichte ist die Einführung eines paritätischen – gleichgerichteten - Kündigungsrechts eine wesentliche Änderung für die gesamte Sparte und wird sicher einige neue Diskussionen aufwerfen.

Die Rechtsschutz Versicherung ist und bleibt eine aufregende Sparte. Die Möglichkeiten die der Markt und die rechtlichen Veränderungen dem Versicherungskunden bieten, wird in Zukunft den Versicherungsmakler - auch für die Sparte Rechtsschutz - als wichtigsten und unverzichtbaren Partner für den Versicherungsnehmer machen.

# NACHFOLGE MIT SYSTEM: BESTANDSÜBERGABE MIT KÖPFCHEN

Der Nachfolgetag des ÖVM hat bewiesen, dass viele Maklerbetriebe in Österreich über eine Betriebsnachfolge nachdenken. So ging es auch Herbert Kainhofer, Geschäftsführer der Jonco Versicherungsmakler GmbH. Er hat sich dafür entschieden, seinen Bestand an die EFM Versicherungsmakler, mit über 50 Standorten die Nr. 1 in Österreich, weiterzugeben.

## Herr Kainhofer, warum haben Sie sich entschieden Ihren Bestand gerade jetzt zu verkaufen?

Ich bin gerade 67 Jahre alt geworden. Nach 39 Jahren in der Versicherungsbranche möchte ich den Abschnitt Beruf und Arbeit gerne beenden und meine Pension voll und ganz genießen. Da ich weder in der Familie noch im Unternehmen einen Nachfolger habe, kommt für mich nur der Bestandsverkauf in Frage.

Ich habe bereits vor zwei Jahren begonnen mich mit dem Thema Nachfolge zu beschäftigen. Die Möglichkeit den Bestand „auslaufen“ zu lassen und die Folgeprovisionen zu lukrieren, die Kunden aber nicht mehr zu betreuen, habe ich nie in Betracht gezogen. Erstens wäre das die schlechteste Lösung für meine Kunden, und zweitens stellt sich hier die Frage der Maklerhaftung. Ein Verkauf an die EFM ist für mich die beste Lösung, da mir nicht nur das Finanzielle sondern auch eine weitere optimale Betreuung meiner Kunden wichtig ist.

## Warum haben Sie sich gerade für das EFM Büro in Salzburg entschieden?

EFM besteht seit fast 25 Jahren, hat eine gute Organisation, die ständig weiterentwickelt und verbessert wird. Außerdem steht bei der EFM sichtlich der Kunde im Mittelpunkt – das war mir auch immer wichtig. Die Bestandsübergabe zwischen mir und der EFM verlief reibungslos und in sehr kooperativem Stil. So kann ich meinen Bestand ohne finanzielles Risiko weitergeben und meine Kunden sind zukünftig weiterhin optimal betreut. Der Kaufpreis wird aus Bestandsprovisionen finanziert.

Das EFM Büro Salzburg besticht einerseits durch die Nähe zu meinem bestehenden Büro und andererseits arbeiten dort vier selbständige, kompetente Makler. So können

wir die Übergabe meiner Kunden in kürzester Zeit abwickeln. Außerdem können die Kunden dem für sie optimalen Betreuer zugeordnet werden.



Mag. Herbert Kainhofer

## Welche Vorteile hat die Zusammenarbeit mit EFM für Sie?

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.

## Welche Vorteile hat der Verkauf für Ihre Kunden?

EFM ist mit mittlerweile 74 Standorten Marktführer und hat dementsprechende Best Advice Produkte und Sonderlösungen. Das wirklich gelebte Jahresservice, die erweiterte Maklerhaftpflicht (40 Mio.!) und der Klientenanwalt, der bei Versicherungstreitigkeiten zur Verfügung steht, sind weitere Vorteile bei EFM.

## Wie ist die Bestandsübergabe abgelaufen?

Um für mich und meine Kunden Sicherheit zu gewährleisten, wurde ein Franchisevertrag abgeschlossen. Die Kundendaten wurden durch die EFM Experten problemlos ins System übertragen und die Kunden wurden von mir gemeinsam mit dem neuen Betreuer besucht. Außerdem wurde gemeinsam eine Entscheidungsmatrix ausgearbeitet, um aus meinen Kunden ohne AVC (Anm.: jährliche Betreuungspauschale) potentielle EFM Neukunden mit AVC zu machen. Zuerst war ich skeptisch, was meine Kunden zum AVC sagen würden, da sie doch in den letzten Jahren nie für meine Leistung zahlen mussten. Doch bereits nach kürzester Zeit war ich überzeugt – das AVC ist ein Selbstläufer. Kunden verstehen den Hintergrund und zahlen gerne für eine objektive Betreuung.

## Danke für das interessante Gespräch.

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

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



Mag. Alexander MEIXNER  
Vorstand ÖVM



## Serie Sozialversicherung

# Sozialversicherungsrechtliches Verfahren – Grundsätze

### Allgemeines:

Das Sozialversicherungsrecht gehört ganz überwiegend zum Öffentlichen Recht, die Sozialversicherungsträger sind funktional als Verwaltungsbehörden anzusehen. Dennoch ist das Verfahrensrecht kein reines Verwaltungsverfahren, vor allem weil der Rechtsschutz für einen wesentlichen Teil der Verfahren den Arbeits- und Sozialgerichten überantwortet ist. Diesbezüglich ist zwischen Leistungs- und Verwaltungssachen zu differenzieren.

### Leistungssachen:

Leistungssachen sind nach der taxativen Aufzählung des ASVG vor allem Angelegenheiten, in denen es sich um einen Anspruch auf eine Versicherungsleistung oder den Rückersatz einer zu Unrecht empfangenen Versicherungsleistung handelt. Dazu kommen Streitigkeiten über Ersatzansprüche der Sozialhilfeträger (etwa bei stationärer Pflege in einem Heim) oder die gesonderte Feststellung von Versicherungs- oder Schwerarbeitszeiten sowie die Feststellung der neuen Kontoerstgutschrift. Für Leistungssachen sind in Streitfällen die Arbeits- und Sozialberichte verantwortlich.

### Abgrenzungen zu den Leistungssachen:

Keine Leistungssachen und damit auch nicht in der Kompetenz der Arbeits- und Sozialgerichte sind Streitigkeiten betreffend Schadenersatz und Haftungen im Bereich der gesetzlichen Unfallversicherung aufgrund von Vorsatz. Zur Entscheidung in diesen Fällen sind ausschließlich die ordentlichen Gerichte berufen.

### Verfahren in Leistungssachen:

Das Verfahren in Leistungssachen wird regelmäßig durch einen Antrag beim örtlich und sachlich zuständigen Sozialversicherungsträger eingeleitet. Antragsberechtigt sind der Versicherte oder sonstige Anspruchswerber (etwa anspruchsberechtigte Angehörige im Zuge der Mitversicherung). In vielen Fällen kann ein Verfahren durch schlichte Leistungsgewährung erledigt werden. Ablehnungen sind mittels Bescheid mitzuteilen. Diese werden an sich sofort rechtskräftig und unterliegen keinem weiteren Verwaltungsinstanzenzug. Durch rechtzeitige Erhebung einer Klage beim Arbeits- und Sozialgericht

wird ein solcher Bescheid jedoch im Umfang des Klagebegehrens außer Kraft gesetzt. Es beginnt im Grunde ein völlig neues Verfahren. Die Arbeits- und Sozialgerichte entscheiden stets in Senaten. In erster Instanz ist dies ein Dreiersenat, bestehend aus einem Berufsrichter und zwei Beisitzern aus einer Liste fachkundiger Laienrichter. Gegen dessen Entscheidung kann Berufung erhoben werden, über die dann das jeweilige OLG in einem Fünfersenat mit drei Berufs- und zwei fachkundigen Laienrichtern entscheidet. Anschließend steht noch die Möglichkeit einer Revision an den OGH offen, der ebenfalls in einem Fünfersenat entscheidet. Für die Anrufung des OGH besteht Anwaltszwang.

### Verwaltungssachen:

Alle nicht zu den Leistungssachen im obigen Sinn zählenden Angelegenheiten gelten laut ASVG als Verwaltungssachen. Dazu zählen insbesondere die Feststellung der Versicherungspflicht, des Beginns oder des Endes der Versicherung, der Versicherungszugehörigkeit und Angelegenheiten im Zusammenhang mit den Beiträgen. Streitfälle im Zusammenhang mit Verwaltungssachen werden durch die Sozialversicherungsträger entschieden.

### Verfahren in Verwaltungssachen:

Als erste Instanz fungiert der Sozialversicherungsträger. Grundsätzlich ist das für alle Versicherungszweige – Kranken-, Unfall- und Pensionsversicherung – der jeweilige Krankenversicherungsträger. Es ist ein schriftlicher Bescheid zu erlassen. Gegen diesen kann eine Beschwerde an das Bundesverwaltungsgericht gerichtet werden. Dieses Gericht entscheidet, sofern der Versicherungsträger nicht von der Möglichkeit einer Beschwerdeentscheidung Gebrauch macht. In wichtigen Fällen wie jenen, die die Versicherungspflicht betreffen, wird die Entscheidung von einem Dreiersenat getroffen. Dieser besteht aus einem Berufs- und zwei fachkundigen Laienrichtern. Gegen die Entscheidung des Bundesverwaltungsgerichtes kann unter gewissen Voraussetzungen Revision an den Verwaltungsgerichtshof erhoben werden. Wenn der Betroffene die Verletzung eines verfassungsgesetzlichen Rechtes behauptet, steht auch die Beschwerde beim Verfassungsgerichtshof offen.

#### Quellen:

##### Bücher:

Brodil, W./Windisch-Graetz, M.: Sozialrecht in Grundzügen; Facultas, 2009

Tomandl, T.: Grundriss des österreichischen Sozialrechtes; Manz, 2009

##### Homepages:

[www.sozialversicherung.at](http://www.sozialversicherung.at)  
[www.bmask.gv.at](http://www.bmask.gv.at)

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)

**13. April: ÖVM Symposion & Abendveranstaltung**

**14. April: ÖVM-Forum Messe**

ÖVM Veranstaltungen GmbH  
Gottfried Alber Gasse 5, Top 5-6, 1140 Wien  
Telefon +43 (01) 416 93 33 - 0  
Fax +43 (01) 416 93 33 - 4  
E-Mail [office@oevm-forum.at](mailto:office@oevm-forum.at)

Ansprechpersonen:  
Christine Weiländer, Ulrike Menger, Monika Brandtner



# ÖVM Gruppen-Krankenversicherung der UNIQA

Die Kooperation zur Gruppen-Krankenversicherung zwischen Uniqa und ÖVM besteht nun bereits seit vielen Jahren und viele ÖVM-Mitglieder bzw. Mitarbeiter, sowie deren Angehörige haben diese ÖVM-Mitgliedsvorteile bereits in Anspruch genommen.

Wir möchten die Gelegenheit nützen und dürfen nachfolgend die Vorteile und Highlights der ÖVM Gruppen-Krankenversicherung präsentieren.

## Vorteile der ÖVM-Gruppenvereinbarung:

- Der Abschluss ist auch für **sämtliche Mitarbeiter** der ÖVM-Mitgliederbüros möglich. Weiters können auch die jeweiligen **Angehörigen** mit einbezogen werden (Kinder bis zum 27. Lebensjahr)
- **keine allgemeine Wartezeit** (außer beim Zahntarif 6 Monate bzw. 8 Monate) – Wartezeit für Entbindung 9 Monate
- flexible Tarifauswahl – je nach Wunsch und Bedarf
- **Leistungsausschlüsse** sind während der Dauer der Gruppenversicherung nicht wirksam
- erheblicher **Prämiennachlass**
- die ersten **vier Beitrittsmonate** sind **prämienfrei**
- Prämienrückerstattung bei Leistungsfreiheit

## Sonderrabatte laut ÖVM-Gruppenvereinbarung:

- 25 % Sonderrabatt für den stationären Tarif mit bzw. ohne Selbstbehalt
- 20 % Sonderrabatt auf die Reisezusatzversicherung
- 15 % Sonderrabatt auf den Aufschlag Einzelbettzimmer

Nur in **Kombination mit einem stationären Tarif** (Kombinationsrabatt)

- 20 % Kombinationsrabatt auf den ambulanten Tarif (50% bzw. 80%)
- 20 % Kombinationsrabatt auf den Zahntarif (50% bzw. 80%)

Wir sind überzeugt, Ihnen als ÖVM-Mitglied, sowie Ihren Mitarbeitern und den jeweiligen Angehörigen mit diesen Gruppenkonditionen eine ausgezeichnete Möglichkeit zur Absicherung durch eine **leistungsstarke** und **kostengünstige** Krankenversicherung ermöglichen zu können.

Wir würden uns freuen, wenn Sie diese Information auch an Ihre Mitarbeiter weiterleiten damit auch diese die **Vorteile ihrer ÖVM-Mitgliedschaft** genießen können.

Sie können Ihre individuellen Offerte mit dem Uniqa-Online-Rechenprogramm mit der ÖVM-Gruppennummer 800135 berechnen.

Weitere Informationen (Prämien, Tarife etc.) finden Sie auf der ÖVM Homepage ([www.oevm.at](http://www.oevm.at)) unter: Download für Mitglieder / Exklusivprodukte für Mitglieder.

Gerne steht Ihnen die UNIQA Burgenland unter der Telefonnummer +43 2682602 auch für Fragen zur ÖVM-Gruppenkrankenversicherung zur Verfügung.

## Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

### Evaluierung im Versicherungsmaklerbüro

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





Die Versicherung auf *Ihrer* Seite.

# GRAWE KLASSIKFLEX

Sie wollen eine gesicherte Zusatzpension genießen und bis dahin flexibel bleiben?

GRAWE KLASSIKFLEX ist die klassische Lebensversicherung mit Garantiezins und der Möglichkeit von laufenden Kapitalauszahlungen.

**Info unter: 0316-8037-6222**

Grazer Wechselseitige Versicherung AG  
service@grawe.at • Herrengasse 18-20 • 8010 Graz

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



**GRAZER WECHSELSEITIGE**  
Versicherung Aktiengesellschaft

# ÖVA – Veranstaltungskalender

Seminar	Credits WKO	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>	80	21.		
		20.		
	80		13.	
			11.	
	80			4.
				2.
<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			3.	
<b>ÖVA Seminar</b> Krankenversicherung	80		5.	
<b>ÖVA Seminar</b> Rechtsschutzversicherung	80		19.	
<b>ÖVA Seminar</b> Beschwerden zur Kundenbindung nutzen			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“.

Ort	Thema	Referenten
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
Kärnten	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**



## Serie Kündigungsrecht

# Inhalt und Form der Kündigung

Zu Beweiszwecken sollte die Kündigung schriftlich durch einen eingeschriebenen Brief erfolgen.

Aus der Erklärung soll klar hervorgehen, welcher Versicherungsvertrag aus welchem Grund zu welchem Termin gekündigt wird:

- Absender (Versicherungsnehmer oder Bevollmächtigter)
- Versicherungsgesellschaft
- Polizzenummer
- Art der Versicherung<sup>1)</sup>
- Kündigungsgrund

- Risiko<sup>2)</sup>
- Zeitpunkt der Beendigung des Vertrages
- Ergänzung „mit dem Ersuchen um Kündigungsbestätigung oder Stornopolizze“<sup>3)</sup>

Seitens des Gesetzgebers wird hinsichtlich einer Kündigung weder eine bestimmte Form noch ein notwendiger Inhalt gefordert. Das Wort „Kündigung“ muss in der Erklärung nicht vorkommen. Es soll klar und unzweideutig zu erkennen sein, dass eine Lösung des Versicherungsverhältnisses für die Zukunft beabsichtigt ist. Nicht jede Kündigung „mit Fragezeichen“ ist alleine deshalb schon mangelhaft und unwirksam.

Grundsätzlich ist eine Kündigung vom kündigenden Vertragspartner persönlich zu unterfertigen. Es ist jedoch möglich, einen Dritten (Bsp.: Versicherungsmakler) zu bevollmächtigen, die Kündigungserklärung abzugeben. Der Bevollmächtigte hat sich in diesem Fall als solcher zu erklären.

Steht das Kündigungsrecht mehreren Personen zu, so können diese nur gemeinsam kündigen. Eine Kündigung durch einen Bevollmächtigten bedarf in solchen Fällen auch die Vollmachtserteilung durch alle Kündigungsberechtigten.

Ist der Kündigungsberechtigte ein protokolliertes Unternehmen, so macht das Fehlen eines Firmenstempels für sich allein die Kündigung nicht ungültig. Es muss jedoch inhaltlich eindeutig daraus hervorgehen, dass der Unterzeichner für das Unternehmen handelt.

Mag. Alexander Meixner  
Vorstand ÖVM

## 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)



## 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)



<sup>1</sup> Insbesondere dann, wenn bei einer Bündelversicherung nicht alle Verträge gekündigt werden sollen bzw. können.

<sup>2</sup> Wenn durch einen Versicherungsvertrag mehrere Gegenstände oder Personen versichert sind und der Versicherungsschutz nicht für alle in der Polizze genannten Risiken gekündigt werden soll.

<sup>3</sup> Es soll sichergestellt werden, dass die Kündigung seitens des Versicherers bearbeitet und akzeptiert wird.



# 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





## ERGO Service-Line Makler- und Agenturvertrieb

Die Mitarbeiter des ERGO ServiceCenters stehen Ihnen in der Zeit von

**Montag bis Mittwoch** 8:00–16:30 Uhr  
**Donnerstag** 8:00–17:30 Uhr  
**Freitag** 8:00–16:30 Uhr

01 27444 - 6440  
makler@ergo-austria.at

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

**Anträge** übermitteln Sie bitte an: antraege@ergo-austria.at

**ERGO**

Versichern heißt verstehen.

Absender

Österreichischer Versicherungsmaklerring  
Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

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