

makler intern



02/2018

Wind of Change

„Get Connected“ – Das ÖVM Forum 2018 stand im Zeichen des Umbruchs. Österreichs Versicherungsmakler stellten die Weichen für New Business.



**VIELFÄLTIGE
LÖSUNGEN.**

**ZAHLREICHE
AUSZEICHNUNGEN.**

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

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

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

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



Unter den Flügeln des Löwen.



Ing. Alexander PUNZL
Präsident ÖVM

NOW WE ARE CONNECTED

Das war das ÖVM Forum 2018

Vor wenigen Wochen fand bei strahlendem Frühsommerwetter in Linz im Design Center das **ÖVM Forum 2018** statt. Auch in der Halle war die Stimmung unter den rund 2.200 TeilnehmernInnen heiter.

An dieser Stelle meinen allerbesten Dank an unsere Top-Speaker beim Symposium!

Univ. Prof. Dr. Andreas Riedler hat uns aktuelle Judikatur lebhaft und verständlich näher gebracht. **Eva Ullmann vom Institut für Humor** hat uns gezeigt, wie man Kundengespräche für beide Seiten angenehmer und effizienter gestalten kann.

Dr. Walter Niederbichler hat uns anhand aktueller Judikatur zur Maklerhaftung Tricks und Tipps zur Vermeidung eben dieser gegeben. Vom ORF-Anchorman **Hanno Settele** haben wir von den Tücken von Smartphones, Socialmedia udgl. erfahren.

Die Zukunft der Aus- und Weiterbildung für Versicherungsmakler

Ein ganz wichtiger Bereich der auf uns zukommenden IDD ist die Aus- und Weiterbildung und wer, wenn nicht er, hat uns Gerhard Veits, Vorsitzender der ÖVA Österreichischen Versicherungsakademie berichtet, wie sich die ÖVA fit für die Zukunft gemacht hat.

Als krönenden Abschluss hat uns der aus Science Busters bekannte Wissenschaftler **Werner Gruber** launig dargestellt, wo er die Risiken und Chancen der Digitalisierung sieht.

Beim **Galaabend** haben dann 670 KollegenInnen, Aussteller und ReferentenInnen das Symposium genuss- und humorvoll ausklingen lassen. Aufgelockert auch heuer wieder mit einer sehr kurzweiligen **Verleihung des Assekuranz Awards Austria 2018** und einem wahren Feuerwerk an Humor, abgefeuert vom bekannten Kabarettisten **Alex Kristan**.

Der **Assekuranz Award Austria 2018** hat, verglichen mit 2016, einige Veränderungen gebracht. Auf den vordersten Plätzen haben sich zum Teil neue Namen gefunden. Das ist gut so und belebt diesen Wettstreit, das spürt man auch z.B. in der Formel 1. Ich bin mir sicher, dass sich alle Versicherer, die es heuer nicht aufs Podest geschafft haben, in Zukunft ganz besonders bemühen werden, um das nächste Mal wieder die Lorbeeren zu ernten.

Bei der **Internationalen Kongressmesse** standen zahlreiche **Konzeptmakler** im Fokus. Wenn wir an Zukunftsszenarien für unseren Berufsstand mit IDD und Digitalisierung denken, dann könnte die Spezialisierung ein Erfolgsrezept für die Zukunft sein!

Allen unseren Ausstellern und deren Standpersonal gebührt ein großer Dank für ihren Einsatz und ihre Bereitschaft, uns einen informativen und schönen Messebesuch beschert zu haben! »



In eigener Sache möchte ich mir erlauben, auch noch das Jubiläum unserer **Österreichischen Versicherungsakademie ÖVA** anlässlich ihres **25-jährigen Bestehens** hervorzuheben. Aus- und Weiterbildung von Maklern für Makler wird in Zukunft noch viel wichtiger sein, gerade in Zeiten der Digitalisierung. Eine fachlich bestens fundierte und persönliche Beratung wird niemals durch einen Computer durchgeführt werden können! Aber auch gegenüber anderen Versicherungsvermittlern wird sich der Versicherungsmakler nicht nur durch seine Unabhängigkeit, sondern auch durch seine viel bessere Ausbildung immer deutlich abheben! Deshalb wird mir auch zukünftig nicht bange um unseren Berufsstand!

Seit vielen Jahren ist die ÖVA Gerhard Veits und Gerhard Veits die ÖVA! Er ist nicht nur ein äußerst beliebter und fachlich höchstgebildeter Referent, sondern auch das Herz und Hirn der ÖVA. Auch wenn für uns als seine KollegenInnen sehr schwer ist, seinen hochgestellten Ansprüchen immer gerecht zu werden, so wissen wir, dass die ÖVA nach 25 Jahren dank Gerhard das ist, was sie heute ist, die Aus- und Weiterbildungsinstitution für die Maklerschaft! Herzlichen Dank lieber Gerhard.

Liebe Kolleginnen und Kollegen, ich danke Ihnen herzlichst für Ihr zahlreiches Erscheinen in Linz und bitte Sie, auch weiterhin dem ÖVM und der ÖVA treu zu bleiben!

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



6

ÖVM-Forum 2018
im Zeichen des
Umbruchs

6

Rezensionen – Bücher,
die in keinem Maklerbüro
fehlen sollten!

28

RECHT



Ink Drop/shutterstock.com

12

Kurzzeitvermietung und
deren versicherungsrecht-
liche Folgen

12

Serie Kündigungsrecht
– Kündigungsrechte aus
der Sicht des Versiche-
rungsnehmers , Teil 5

16

Serie juristische Be-
griffe Beweislast und
Anscheinsbeweis

20

Ganzheitliches Risk
Management für KMUs –
Ein Erstansatz

30

Kundenstock
Rechtsschutz

32

WIRTSCHAFT & STEUER



18

Unternehmensnachfolge

18

Serie Sozialversicherung
Weiterbildung bei auf-
rechtem Dienstverhältnis

26

Serie: Was ist das? –
Mündelsicherheit der
klassischen Lebens-
versicherung

36

ÖVA/AUSBILDUNG



38

Der lange Weg zum kurzen
Jubiläum

22

9. Studienreise –
Zirkeltraining

34

ÖVA – Veranstaltungs-
kalender

38

ÖVM gratuliert frisch
gebackenen Versiche-
rungsfachleuten

40

ÖVM-Forum 2018 i



Österreichs Versicherungsmakler stellten Weichen für New Business

„Get connected“ war das Motto, und das gleich im mehrfachen Sinn: Die guten Kontakte zu pflegen und auszubauen, neue Kooperationen zu schließen und die Chancen der Digitalisierung zu nützen. Über 2000 Versicherungsprofis und knapp 70 Aussteller haben das Angebot des 11. ÖVM-Forum 2018 genutzt.

Schon die Eröffnung im Linzer Design Center am 11. April war nahezu ausgebucht. ÖVM-Präsident Alexander Punzl konnte dann auch zufrieden feststellen, dass trotz aller regulatorischen und administrativen Zwänge der Kuchen für jeden einzelnen Versicherungsvermittler größer wird. Noch nie war es so einfach, neue Kunden anzusprechen und zu gewinnen. Die digitalen Vertriebswege und vielfältigen neuen Online Tools und Multichannel-Optionen machten es möglich, dass jeder Makler weit über seinen persönlichen Umkreis hinaus akquirieren kann.

Aber nicht nur das: Der Mangel an Nachwuchs und die Nachfolgeproblematik generell werden in den nächsten Jahren dazu führen, dass ganze Kundenbestände bzw. Bereiche frei würden. Auch wenn die Digitalisierung und der Online-Vertrieb den Wettbewerb erhöhen, bleibe doch eine Konstante: Eine gute Kundenbeziehung sei immer auch eine Frage des Vertrauens. Und diese Online-„Lücke“ kann nur mit kompetenter persönlicher Beratung geschlossen werden, sicherlich nicht mit Apps und Tools, Computern oder maschinen-gestützten Verkaufshilfen.

Punzl sagte, die Entwicklung des Berufsstandes sei voraussehbar. Die Zukunft der Versicherungsmakler werde zwar zusehends digital, doch davor müsse niemand Angst haben. Wenn der Wind der Veränderung weht, bauen die einen Mauern und die anderen Windmühlen. Der Österreichische Versicherungsmaklerring (ÖVM) werde alles tun, um die Voraussetzungen dafür zu schaffen, dass die digitalen Windräder gut geschmiert und reibungslos laufen können.

Im Zeichen des Umbruchs



Eröffnung mit Humor und Fachwissen

Das ÖVM-Forum überzeugte die begeisterten Besucher/innen auch in diesem Jahr wieder mit Humor, Fachkompetenz und inhaltlicher Vielfalt. Universitätsprofessor Andreas Riedler lieferte so etwa zehn Beispiele aus der jüngsten OGH-Rechtssprechung, die schon aufgrund ihrer unübersehbaren Widersprüchlichkeiten für Diskussionen sorgten. Danach zeigte Humorexpertin Eva Ullmann, wie man in der Kommunikation, im Vertrieb oder im Schadensfall einen verfahrenen Karren wieder flott machen kann. ORF-Mann Hanno Settele und Science Buster Werner Gruber nahmen vor allem die „Vision“ Digitalisierung aufs Korn.

Der auf Versicherungsfälle spezialisierte Grazer Rechtsanwalt Walter Niederbichler schilderte anhand zahlreicher Gerichtsbeispiele die Fallstricke für Makler und Agenten und appellierte an die anwesenden Versicherungsberater, mehr Respekt vor ihrer eigenen Verantwortung, den Kunden und ihrer Tätigkeit aufzubauen. „Wenn Sie ihre Hausaufgaben machen, brauchen Sie keine Sorge vor

der Maklerhaftung haben“, erklärte Niederbichler, und zählte dazu Aufklärungspflichten, Protokollierung von Beratungsgesprächen sowie umgehende Meldepflicht im Schadensfall.

Wo ist das Protokoll?

In der Kundenberatung kommt zum Best-Advice- und Best-Practise-Prinzip nun auch das Best-Interest-Prinzip hinzu. Mehr denn je wichtig sei es, im Kundeninteresse zu agieren, sich aber gleichzeitig gegen jeden möglichen Vorwurf im Schadensfall abzusichern. Vor Gericht zählt letztlich nicht die Wahrheit, sondern die Beweislage, so der Rechtsanwalt. Im Gerichtsfall muss der Makler nachweisen und belegen können, dass er den Kunden ausreichend beraten und auf alle möglichen Risiken hingewiesen hat. Denn wenn die Versicherung nicht zahlt, hält sich der Kunde oft gerne am Makler schadlos. Und der Haftungsprozess kommt oft Jahre später, warnte Niederbichler mit der wichtigsten Frage: „Wo ist das Protokoll?“

»





15 Stunden Weiterbildung reichen nicht

Auch die neuen Aus- und Weiterbildungspflichten für Makler nahm Niederbichler unter die Lupe. In der IDD-Richtlinie geht es um „alles, was mit der Versicherungsvermittlungstätigkeit zusammenhängt“, warnte er. So hätten Makler künftig auch eine nachträgliche Aufklärungspflicht. Ist der Vertragsabschluss im Kasten, beginnen erst mal die Pflichten. Der Makler muss seinen Kunden während der gesamten Versicherungsdauer begleiten und beraten. „Ob 15 Stunden Aus- und Weiterbildung pro Jahr für diesen Job reichen werden, da bin ich mir nicht sicher“, so der Anwalt mit Blick auf vielfache Befürchtungen vor noch mehr Bürokratie.

Makler in einer Liga mit Anwälten und Steuerberatern

Niederbichler zeigte sich überzeugt, dass sich der Versicherungsmakler immer mehr zum „Expertenberuf“ weiterentwickeln wird: auf einer Ebene mit Anwälten, Notaren und Steuerberatern. Makler seien schließlich als Sachverständige tätig - mit der zentralen Aufgabe, dem Kunden bestmöglichen Versicherungsschutz zu liefern. Insbesondere in Haftungsfragen sei der Makler durchaus mit den anderen Freiberufen vergleichbar.

Mehr Aus- und Weiterbildung

Einen Ausblick auf die künftigen Aus- und Weiterbildungsangebote gab der Chef der Österreichischen Versicherungsakademie (ÖVA), Gerhard Veits, in seinem Beitrag. Die Quantität der Inhalte und Angebote werde sich – bei gleichbleibend hoher Qualität – erheblich vergrößern, kündigte Veits an. Ebenso wird der bereits eingeschlagene Weg der Wissensvermittlung über Webinare und Blended Learning konsequent fortgesetzt und verbreitert. Erweiterungen sollen stets zeitnah

zum Inkrafttreten neuer Gesetze, Vorschriften und Normen umgesetzt werden.

Veits stellte klar, dass sich Maklerbüros dem technischen Fortschritt nicht verschließen können. An der fortschreitenden Digitalisierung komme niemand vorbei. Sie habe die Versicherungsbranche voll erfasst, wird weiter forciert und die Zukunft wesentlich beeinflussen. Diese Entwicklung könne man gut oder schlecht finden, Grundlage seien digitales Know-how und Wissensbildung. Doch schränkte Veits ein, gerade in Bereichen wie Risikoanalyse und Beratung werde die Digitalisierung an ihre Grenzen stoßen. Auch nach 35 Jahren Maklerdasein bleibe er optimistisch, dass es die individuelle Maklerexpertise auch in Zukunft braucht.

Assekuranz Award als Höhepunkt

Die schon traditionelle Galaveranstaltung zur Verleihung des Assekuranz Award Austria (AAA), Österreichs wichtigster Auszeichnung für die Performance von Versicherungen aus Sicht der Versicherungsmakler, geriet zum absoluten Highlight des Forums. Den überaus gelungenen Abend im gesteckt vollen Zeremoniensaal des Linzer Design Centers moderierten Sport-Kabarettist Alex Kristan und ÖVM-Vorstand Alexander Gimborn. Gleich viermal schaffte es die Generali auf das Siegerpodest, dreimal die HDI. Im Rahmen der Preisverleihung betonte ÖVM-Präsident Alexander Punzl die Kontinuität und Nachhaltigkeit des Preises. Es zeige sich, dass die leistungsstarken Versicherer immer besser werden.

Die Auszeichnungen waren das Ergebnis einer umfangreichen Befragung der heimischen Versicherungsmakler durch das Marktforschungsunternehmen wissma unter der Federführung von Katja Meier-Pesti. 2018 nahmen über 500 Makler



teil, bewertet wurden unter anderem Produktqualität, Maklerservice, Flexibilität, Polizzierung und Prämienhöhen. Anhand von rund 20 Leistungsbereichen beurteilten die Makler insgesamt 40 Versicherungsunternehmen in sieben Sparten. In diesem Jahr waren es Berufsunfähigkeit, Krankenversicherung, Ableben (Risiko), Lebensfondgebunden, Unfall, Haushalt/Eigenheim und Rechtsschutz privat.

Messetag mit vielen neuen Highlights

Den zweiten Tag des ÖVM-Forums dominierten zahlreiche Aussteller und Firmenpräsentationen sowie Fachvorträge wie u.a. von Nachfolge-Experte Wolfgang Willim von Sewico, der die „Follow-me“-Initiative des ÖVM mitbetreibt, Crowdinvesting-Profi Martin Watzka oder von den Datenservice- und Datenbank-Spezialisten Manfred Klaber, Jens Bühring (VVO) und Ewald Maitz. Auch die oberösterreichische Politik nahm von dem so wichtigen Branchentag Notiz. Der Linzer Bürgermeister Klaus Luger ließ es sich nicht nehmen, am Donnerstag den Vorstandsbrunch am ÖVM-Stand zu besuchen.

Viel Aufmerksamkeit erhielten auch die Konzeptmakler, denen erstmals ein Informationsschwerpunkt gewidmet wurde. Laut Branchenkennern boomen Nischenversicherungen. Die größte Nachfrage verzeichnen derzeit Datenschutz- und technische Versicherungen sowie spezielle Haftpflichtkonzepte. Der große Vorteil von solchen Spezialkonzepten ist, dass der Makler nicht alles neu erfinden muss, wenn er spezifische Anfragen erhält. In Österreich gibt es derzeit etwa zwanzig relevante Konzeptmakler, die ihren Kunden und Branchenkollegen neben den Standardversicherungen Produkte für besondere Risikogebiete anbieten.

Bildung als Hauptgewinn



Auch wenn die Gewinner der großen ÖVM-Tombola, Städtetrips VIP Tickets und Wellnessgutscheinen aus datenschutzrechtlichen Gründen nicht bekannt gegeben werden dürfen, so war der Besuch des ÖVM-Forums 2018 jedenfalls ein Hauptgewinn. „Die Zukunft des Versicherungsvertriebs“ – so die Aufgabenstellung – konnte ganz klar als Aus- und Weiterbildungsaufgabe aufgezeigt werden. Ganz so wie es ÖVM-Präsident Punzl am Messetag auf den Punkt brachte: „Bildung ist schließlich das, was übrigbleibt, wenn wir vergessen, was wir gelernt haben.“



Übersicht der Preisträger des Assekuranz Award Austria 2018 nach Sparten:

Berufsunfähigkeit

1. Nürnberger
2. Continentale und ex-aequo HDI Leben

Ableben (Risiko)

1. Dialog
2. Europa
3. UNIQA

Haushalt/Eigenheim

1. Generali
2. MUKI
3. HDI

Kranken

1. Generali
2. Wr. Städtische
3. Merkur ex-aequo UNIQA

Leben fondsgebunden

1. Standard Life
2. APK
3. Helvetia

Rechtsschutz privat

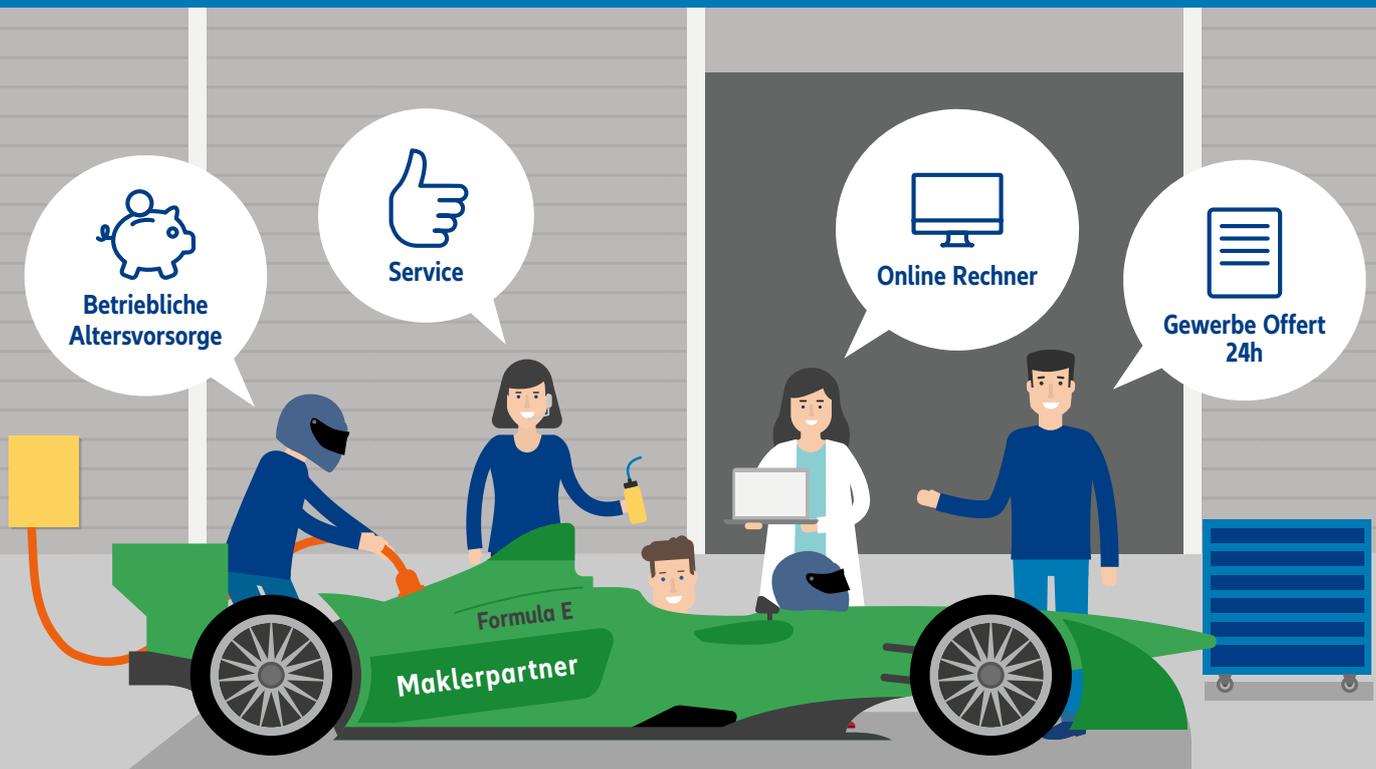
1. Generali
2. ARAG
3. HDI

Unfall

1. Janitos
2. MUKI
3. Generali



Team Allianz Österreich



WIR GEBEN UNSER BESTES – SIE HABEN DIE WAHL!

UNSERE DIGITALEN UND SCHNELLEN SERVICES FÜR IHRE POLE POSITION.
AM 18.10.2018 IST ES SOWEIT – ASSCOMPACT AWARDS – IHRE STIMME ZÄHLT.

Betriebliche Altersvorsorge: schnell, kompetent und zuverlässig – jetzt neu:
vereinfachte Risikoprüfung und Jubiläumsgeldversicherungen

Unsere Services für Sie:

- Persönliche Ansprechpartner vor Ort
- Exklusive Trainingseinheiten: Top Partner Akademie für Top-Weiterbildung
- Gewerbeofferte innerhalb eines Werktags
- Digital? Ganz normal: Schneller Online Rechner „Allianz Now Partner“ und Schnittstellen-services – mit Maklern für Makler entwickelt
- ePolizze für Sie und Ihre Kunden
- Nützliche Apps für Ihre Kunden: Egal, ob rasche Hilfe bei Pannen oder schnelle Erledigung der Arztrechnungen

Mehr erfahren auf allianz.at/makler

Mach's einfach!

Allianz 



Mag. Alexander GIMBORN
Vorstand ÖVM



Ing. Mirko Gernot IVANIC
Vorstand ÖVM

Kurzzeitvermietung und deren versicherungsrechtliche Folgen

Jeder von uns kennt die Begriffe AirBnB, 9flats, room4rent oder Wimdu, wo Privatpersonen Ihr Haus oder Wohnung als Appartement auf den bekannten online Plattformen tage- oder auch wochenweise zur Vermietung anbieten.

Anfänglich als Trend feststellbar, ist dieses „System“ schon längst weltweit mehr als beliebt, erfreuen sich die Gäste bzw die Touristen über eine Privatwohnung anstatt eines unpersönlichen Hotels, geringere Kosten samt „Anbindung“ zur unmittelbaren Nachbarschaft.

Versucht man nun dieses „neue“ System unter den uns bekannten Versicherungsbedingungen in den einzelnen Sparten zu subsumieren, so tauchen eine Vielzahl von berechtigten Deckungsfragen auf.

Um diese nun im Einzelfall verstehen zu können, bedarf es aber eines kurzen rechtlichen Überblickes wie folgt:

Die uns bekannten Onlineportale werden de facto nicht Vertragspartner des Vermieters, sondern sehen sich nur in der Rolle der Vermittlung!

Liest man sich beispielsweise die allgemeinen Nutzungsbedingungen von Airbnb durch (siehe www.airbnb.de/terms), sind mehr als deutliche Hinweise feststellbar, die die Kurzzeitvermietung von Wohnungen oder Häusern in Österreich unter öffentlich-rechtlichen sowie zivilrechtlichen Gesichtspunkten problematisch werden lassen können.

Besondere Vorsicht sei geboten sowohl aus wohnungseigentumsrechtlicher als auch gewerberechtlicher Sicht. Auch hinsichtlich der öffentlich rechtlichen Widmung könnten bei der Kurzzeitvermietung erhebliche Probleme auftauchen. Dennoch werden wir hier nun nicht die Gewerbeordnung bzw. das MRG „durchpflügen“, würde dies den Rahmen inhaltlich absolut sprengen, die grundlegenden rechtlichen Überlegungen sind aber in weitere Folge doch unabdingbar, will man die uns bekannten Versicherungsbedingungen deckungsmäßig mit dem Konnex Kurzzeitvermietung in Verbindung bringen.

Gem dem Wohnungseigentumsgesetz (WEG) kann jeder Wohnungseigentümer sein Objekt so nutzen, wie er es will, dennoch ist dieses Nutzungsrecht nicht unbegrenzt. Schnell einmal kann die Zustimmung der Wohnungseigentümer nötig sein, widerspricht die Nutzung der Wohnung der bisherigen Widmung. Die Rechtsprechung – mal ganz grob gesehen – sieht die reine Wohnraumvermietung unproblematisch. Spannend wird es, sobald eben nicht nur vermietet wird, sondern zusätzliche Dienstleistungen (wie Reinigung, Bereitstellen von Geschirr und Bettwäsche, etc..) angeboten werden. Und genau hier ist man nicht nur widmungsgemäß schnell einmal in „Schiefelage“ (Eigentümer kann von den übrigen Wohnungseigentümern auf Unterlassung geklagt werden), spricht die Judikatur nicht mehr von einer Vermietung im klassischen Sinn, sondern von einem sogenannten Beherbergungsvertrag (für „Lesewürmer“ empfiehlt sich die Entscheidung 50b59/14). Der OGH geht aufgrund der hohen Frequentierung durch Fremde von einer Widmungsänderung aus!

Gewerberechtlich nach der GewO wird eine Vermietung dann als gewerbsmäßig angesehen, wenn sie selbstständig, regelmäßig und in der Absicht betrieben wird, einen Ertrag oder sonstigen wirtschaftlichen Vorteil zu erreichen. Die reine Raumvermietung ist als Vermögensverwaltung anzusehen und somit nicht von der Gewerbeordnung erfasst!

Nur das zusätzliche Bereitstellen von Dienstleistungen (wie z.B. Reinigung, Bereitstellen von Bettwäsche, etc..) lässt den VwGh bzw den VfGH





Ink Drop/shutterstock.com

von einer gewerblichen Tätigkeit durch den Eigentümer sprechen! (Achtung Konnex Privatzimmervermietung: Der Gesetzgeber spricht hier von einer Privatzimmervermietung, max. 10 Fremdenbetten, etc. im häuslichen Nebenerwerb). Dies ist von der GewO ausgenommen, wenn der Vermieter selbst auch in dem gleichen Hausstand wohnt und der Gast im Hausverband des Vermieters aufgenommen wird.

Was bedeutet dies nun beispielsweise für die Sparte Haushaltsversicherung bzw Privathaftpflicht und in weiterer Folge dann für die Rechtsschutzversicherung?

Ausgehend von den allgemeinen Bedingungen für die **Haushaltsversicherung** des VVO (ABH2001) sind versicherte Sachen gem Art 1.1.2. fremde Sachen – **ausgenommen die der Mieter, Untermieter und der gegen Entgelt beherbergten Gäste – soweit nicht aus einer anderen Versicherung Entschädigung geleistet wird.**

Gem Art. 1.2.5 sind auch Einrichtungen von Fremdenzimmern **bei nicht gewerbsmäßiger Fremdenbeherbergung** versichert.

Folgt man nun den obigen Ausführungen – was die Gewerbsmäßigkeit betrifft – habe ich als Eigentümer, der seine Wohnung kurzzeit-vermietet schnell einmal ein Deckungsproblem.

Nicht anders verhält es sich bei der **privaten Haftpflichtversicherung:**

Gemäß Art 11. ist ein Versicherungsfall ist ein

Schadenereignis, das dem privaten Risikobereich entspringt und aus welchem dem Versicherungsnehmer Schadenersatzverpflichtungen erwachsen oder erwachsen könnten.

Art 12 Z1 bestimmt, dass sich die Versicherung auf Schadenersatzverpflichtungen des Versicherungsnehmers als Privatperson aus den Gefahren des täglichen Lebens **mit Ausnahme der Gefahr einer betrieblichen, beruflichen oder gewerbsmäßigen Tätigkeit erstreckt.**

Art 12 Z1.2 würde auch Deckung gewähren aus der Fremdenbeherbergung, **sofern keine behördliche Gewerbeberechtigung erforderlich ist.**

Resultierend aus diesem Bedingungsmerk, ist es mE zwingend nötig:

Die Kurzzeitvermietung in der Risikoanalyse mitaufzunehmen und den Kunden auf evidente Deckungslücken hinzuweisen, da die Ausschlussgründe doch auf der Hand liegen.

Es wäre aber auch mehr als wünschenswert, wenn die Versicherungswirtschaft für diese Zusatzrisiken zukünftig Deckungen anbieten würde.

Kurzzeitige Zimmervermietung – mit dem Blickwinkel Rechtsschutz

Analog der Sparte Haftpflicht betrifft dieses Thema vorwiegend den privaten Bereich, welcher im Folgenden erörtert wird.

Es wurden am Markt relevante Rechtsschutzversicherer zum Thema „Streitigkeiten aus »

kurzfristiger Vermietung (tage- oder wochenweise)“ befragt. Besteht also Deckung für den Versicherungsnehmer als Vermieter vom Privatzimmer?

Für die umfassende Betrachtung sind nun 2 vertragliche Elemente zu untersuchen:

Bei einer Privatzimmervermietung gibt es die Möglichkeit der Streitigkeit wegen der vereinbarten Miete und der Streitigkeit wegen der Beschädigung des Mietobjekts.

1. Bestandselement
2. Dienstleistungselement

Bei der Prüfung stellt man sich die Frage, ob das Bestands-Element oder das Dienstleistungs-Element überwiegt.

Überwiegt das Bestandselement, wird die Deckungsprüfung nach Art. 24 GMRS erfolgen.

Bei einer Ferienwohnung oder einem Fremdenzimmer überwiegt zumeist das Dienstleistungselement. Es wird daher eine Deckungsprüfung im Art. 23 AVRS erfolgen.

Grundsätzlich stellt Art 23.2.1 ARB vertragliche Auseinandersetzungen über bewegliche Sachen unter Versicherungsschutz (Streitigkeiten aus schuldrechtlichen Verträgen über bewegliche Sachen). Im selben Absatz wird die Deckung auf Reparaturverträge und sonstige Werkverträge über unbewegliche Sachen erweitert. Beherbergungsverträge sind schon vom positiven Deckungsumfang nicht umfasst.

Art 23.2.2 ARB (nichtgewerbsmäßige Fremdenbeherbergung) stellt in meinen Augen eine Konkretisierung des grundsätzlich versicherten Risikos „Streitigkeiten aus Reparaturverträgen und sonstigen Werkverträgen“ dar und **erweitert die Grundregel, dass nur Gebäude versichert sind, die dem VN zu eigenen Wohnzwecken dienen auf jene Gebäude, die auch zur nichtgewerbsmäßigen Fremdenbeherbergung genutzt werden.** Eine Erweiterung auf andere Vertragsstreitigkeiten über unbewegliche Sachen (wie Streitigkeiten aus Beherbergungsverträgen) sind daraus kaum abzuleiten.

Um Deckung zu erlangen könnte entsprechendes Sonderwording in einem Privatrechtsschutz folgende Textierung beinhalten:

In teilweiser Abweichung zu Art. 23 ARB umfasst der Versicherungsschutz im Rahmen der Versicherungssumme die Wahrnehmung rechtlicher Interessen des Versicherungsnehmers/der Versicherungsnehmerin aus schuldrechtlichen Verträgen als unselbständiger Erwerbstätiger für die nebenberuflich ausgeübte Tätigkeit als Privatzimmervermieter (keine Dauermietverhältnisse - max. 2 Monate und max. 10 Betten) bis zu einer Streitwertgrenze von EUR 5.000,00. Als Wahrnehmung rechtlicher Interessen aus schuldrechtlichen Verträgen gilt auch die Geltendmachung und Abwehr von Ansprüchen wegen reiner Vermögensschäden, die aus der Verletzung vertraglicher Pflichten entstehen und über das Erfüllungsinteresse hinausgehen, oder aus der Verletzung vorvertraglicher Pflichten entstehen. Vom Versicherungsschutz weiters mitumfasst ist im Rahmen der Versicherungssumme die Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen, die aus der Beschädigung des der Privatzimmervermietung dienende Objektes entstehen gemäß Art. 24, Pkt. 2.2.ARB.

Generell kann festgehalten werden, dass die jeweiligen Bedingungen die dem Rechtsschutzvertrag zu Grunde liegen, über die Deckung entscheiden. Der Großteil der Versicherer lehnt Deckungen in diesem Bereich, auf Basis der derzeitigen Bedingungen, ab.

Wir Versicherungsmakler müssen bei der Risikoerfassung diese Thematik mit dem Versicherungsnehmer erörtern, in das Deckungskonzept aufnehmen und in weiterer Folge mit dem Versicherer abstimmen.

Abschließend erlauben wir uns mit einem motivierenden Zitat von Benjamin Franklin zu schließen: „Investition in Wissen bringt die höchsten Zinsen“



WER SORGT SICH SO UM MICH, WIE ICH MICH UM ANDERE SORGE?

FÜR VERTRIEBSPARTNER,
DIE EINEN STARKEN PARTNER SUCHEN:
WILLKOMMEN BEI DER WIENER STÄDTISCHEN.

Alle Infos auf [wienerstaedtische.at/vertriebspartner](https://www.wienerstaedtische.at/vertriebspartner)

 /wienerstaedtische

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

WIENER 
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP



Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM



Serie Kündigungsrecht

Kündigungsrechte aus der Sicht des Versicherungsnehmers

Teil 5

§ 165 VersVG – Kündigungsrecht in der Lebensversicherung

Sind laufende Prämien zu entrichten, so kann der Versicherungsnehmer das Versicherungsverhältnis jederzeit für den Schluss der laufenden Versicherungsperiode kündigen. Ist eine Kapitalversicherung für den Todesfall in der Art genommen, dass der Eintritt der Verpflichtung des Versicherers zur Zahlung des vereinbarten Kapitals gewiss ist, so steht das Kündigungsrecht dem Versicherungsnehmer auch dann zu, wenn die Prämie in einer einmaligen Zahlung besteht.

Die Musterbedingungen sehen eine weitere Kündigungsmöglichkeit innerhalb des Versicherungsjahres vor. Der Versicherungsnehmer muss eine 3-monatige Frist mit Wirkung zum Monatsende einhalten. Dieses Kündigungsrecht ist frühestens jedoch mit Wirkung zum Ende des ersten Versicherungsjahres möglich.

Eine auf unbestimmte Zeit abgeschlossene fondsgebundene Lebensversicherung kann im Sinne des § 8 Abs. 2 VersVG gekündigt werden.

Die staatlich geförderte Zukunftsvorsorge kann vor Ablauf der 10-jährigen Mindestbindefrist im Sinne der Bestimmungen des § 165 VersVG nicht gekündigt werden, da laut Urteil des OGH die Steuergesetzgebung bei derartigen Verträgen – nicht zuletzt aufgrund der staatlichen Förderung – die speziellere Norm darstellt und demnach gegenüber dem VersVG vorgeht.

§ 178i VersVG – ordentliche Kündigung in der Krankenversicherung

Im Sinne des § 178i VersVG darf eine Krankenversicherung nur auf Lebenszeit des Versicherungsnehmers geschlossen werden. Ausgenommen von dieser Regelung sind kurzfristige Versicherungen, die in der Regel auf weniger als ein Jahr befristet sind.

Krankenversicherungen sind demzufolge grundsätzlich Verträge von unbestimmter Dauer und können demnach seitens des Versicherungsnehmers nach § 8 Abs. 2 VersVG nach Ablauf eines Jahres unter

Einhaltung einer Frist von 1 bis 3 Monaten für den Schluss der laufenden Versicherungsperiode gekündigt werden. Auf dieses Kündigungsrecht können die Vertragsparteien einvernehmlich bis zur Dauer von zwei Jahren verzichten.

Die Musterbedingungen des VVO sehen für den Versicherungsnehmer ein jährliches Kündigungsrecht zum Ende des Versicherungsjahres unter Einhaltung einer dreimonatigen Frist vor.

Spricht der Versicherungsnehmer ordnungsgemäß die Kündigung aus, so haben die versicherten Personen im Sinne des § 178j VersVG binnen zweier Monate das Recht, die Fortsetzung des Versicherungsverhältnisses nach dem Versicherungsnehmer zu erklären. Von diesem Recht kann kein Gebrauch gemacht werden, wenn das Versicherungsverhältnis beispielsweise aufgrund einer Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht, Prämienverzug oder Verletzung von Obliegenheiten aufgelöst wird.

Krankenversicherung – Sonderfälle der Kündigung laut Bedingungen

Bei Vertragsänderungen und Prämien erhöhungen kann der Versicherungsnehmer innerhalb eines Monats ab Mitteilung dieser Umstände kündigen.

Wird ein Versicherungsnehmer oder ein Versicherter in eine Pflegeanstalt für chronisch Kranke aufgenommen, so hat der Versicherungsnehmer das Recht, den Versicherungsvertrag zum Ende des Monats zu kündigen, in welchem er die Aufnahme in eine solche Anstalt nachweist.

Der Versicherungsvertrag endet mit dem Tod des Versicherungsnehmers. Die Versicherten haben jedoch das Recht, den Versicherungsvertrag unter Benennung des künftigen Versicherungsnehmers fortzusetzen. Die Erklärung ist innerhalb zweier Monate nach dem Tod des Versicherungsnehmers abzugeben.

Beim Tod eines Versicherten endet der Versicherungsvertrag nur hinsichtlich dieser Person.

Der Versicherungsvertrag endet ferner durch Verlegung des Wohnsitzes des Versicherungsnehmers oder des Versicherten ins Ausland, es sei denn, dass eine andere Vereinbarung getroffen wird.

Generali dominiert AAA 2018



Foto: Wolfgang Kunasz-Herzig

Generali Vertriebsvorstand Arno Schuchter (3. v. r.) freut sich mit seinem Team über die gewonnenen Auszeichnungen.

Die Assekuranz Awards Austria 2018 standen dieses Jahr ganz im Zeichen der Generali. Erste Plätze in den Kategorien Kranken, Haushalt/Eigenheim und Rechtsschutz privat sowie ein dritter Platz in Unfall bestätigen die führende Rolle der Generali am heimischen Versicherungsmarkt.

Die österreichischen Versicherungsmakler kürten die Generali mit ihrer Wahl für deren hervorragende Leistungen und Services. In der ewigen Bestenliste der AAA übernimmt die Generali mit 27 Top 3-Platzierungen die Führung und unterstreicht damit das ausgezeichnete Gesamtpaket der Generali eindrucksvoll.

Arno Schuchter, Vorstand für Vertrieb und Marketing der Generali, ist über die herausragende Stellung der Generali am österreichischen Versicherungsmarkt hoch erfreut: „Unsere Philosophie, hochqualitative Produkte, moderne Technologien und professionelle Services zu kombinieren, hat unsere Partner überzeugt. Die Generali versteht sich als Qualitätsversicherer und umso mehr freut es mich, dass wir von unseren Partnern als solcher auch wahrgenommen werden. Für das ausgesprochene Vertrauen bedanke ich mich herzlich.“

Auch Mag. Thomas Bayer, Leiter Unabhängige Vertriebe der Generali, sieht in den Auszeichnungen die Anerkennung für die Qualität, die Produkte und die Verlässlichkeit der Generali: „Die persönliche, professionelle und regionale Betreuung unserer Partner ist dabei maßgeblich für dieses tolle Ergebnis. Unser hoher Digitalisierungsgrad erleichtert die tägliche Arbeit unserer Partner erheblich. Die Generali wird auch in Zukunft bestmöglichen Service für eine weiterhin erfolgreiche Partnerschaft zur Verfügung stellen.“

Mit Innovationen zur Marktführerschaft

Der Stand der Generali war auch dieses Jahr wieder sehr gut besucht. Zahlreiche Geschäftspartner nutzten die Möglichkeit, sich mit Vertretern der Generali in angenehmer Atmosphäre auszutauschen. Themen für intensive Diskussionen in der Versicherungswirtschaft gab es zur Genüge. Digitalisierung und Produktinnovationen waren genauso Gegenstand von tiefergehenden Gesprächen wie die Datenschutzgrundverordnung oder die Versicherungsvermittlerrichtlinie.

Das ÖVM-Forum bot zugleich eine gute Gelegenheit, die Innovations- und Themenführerschaft der Generali unter Beweis zu stellen. So zeigten die Versicherungspartner bei der Vorstellung des mobilen Verkaufssystems der Generali sehr großes Interesse. In diesem Serviceangebot enthalten sind eine ortsunabhängige Kommunikation, der elektronische Dokumentenversand, die Signatur direkt am Touchscreen sowie Produktnews, Schnellrechner und aktive Schadeninformation.

Die Präsentation von Generali Vitality, einem innovativen Programm zur Prävention und Kundenbindung, war ein weiteres Highlight, das bei zahlreichen Partnern für Aufmerksamkeit sorgte. Das am Markt einzigartige Generali Gesundheitsprogramm begleitet seine Mitglieder auf dem Weg zu einem gesundheitsbewussteren Lebensstil. Im Rahmen eines Gewinnspiels wurden zehn Generali Vitality Mitgliedschaften verlost.

Günther Gustavik, UAV-Sales Concept Systems der Generali Versicherung, gab im Rahmen eines Vortrages, den er gemeinsam mit dem Österreichischen Versicherungsverband hielt, einen hervorragenden Überblick über OMDS 3.0.





Wolfgang WILLIM
Geschäftsführer Sewico
Consulting GmbH

Unternehmensnachfolge

Kann die Betriebsübergabe ein multitaskingfähiger Vorgang sein?

Der Umgang mit und die Herangehensweise an das Thema Betriebsübergabe haben sich in letzter Zeit sehr zum Positiven verändert, sind moderner und offener geworden. Viele Übergeber sehen die Nachfolge nicht mehr als bitteren Schlusspunkt, sondern als Krönung ihrer Unternehmerlaufbahn. Was sind die Gründe für eine wachsende positive Einstellung zur Unternehmensnachfolge und wie können Sie die Betriebsübergabe für sich arbeiten lassen – ganz im Sinne von multitaskingfähig, dem Erledigen von mehreren Aufgaben gleichzeitig?

Der Käufermarkt wächst

Nach Jahren der Verunsicherung über die neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen und deren konkrete Auswirkungen auf die Branche der Versicherungsmakler entwickelt sich nunmehr ein neuer und größerer Käufermarkt. Die Optionen im Rahmen der Betriebsnachfolge werden mehr und vielfältiger!

Mehr Käufer drängen auf den Markt. Neben den bisher gängigen Nachfolgemodellen, wie der Familiennachfolge – mit ca. 50% immer noch Nummer 1, wenn auch stark reduziert (vor mehreren Jahren noch über 70%) - und der Übernahme durch Partner oder Mitarbeiter drängen neue Käufer auf den Markt. Einerseits war die Bereitschaft von Maklern, andere Maklerunternehmen oder deren Bestände zu kaufen noch nie so hoch, andererseits versuchen auch Versicherungsunternehmen durch Zukauf von Beständen oder Maklerunternehmen

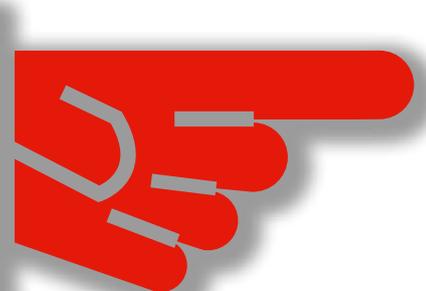
über die hauseigene Maklergesellschaft zu wachsen. Zudem sehen neben großen Kooperationen auch Investoren die Versicherungsvermittlung als attraktiven Markt.

Die steigende Anzahl an Kaufinteressenten, aber auch die zunehmende Klarheit, wie die Branche in Zukunft mit den neuen, spezifischen Herausforderungen umgehen wird, tragen zu einer Preissteigerung bei. Als wichtigste Preisfaktoren stellen sich für uns die bestehende Qualität des zu kaufenden Unternehmens und im gleichen Ausmaß auch der Prozess der Übertragung dar. Diese beiden Qualitätsfaktoren sind eine der wesentlichsten Stellschrauben bei der Höhe des Kaufpreises.

Die Vielfalt der Käufer wächst und damit auch die Vielfalt der möglichen Nachfolgemodelle. Wesentlich für die Übergeber ist, die eigenen Zielsetzungen, Möglichkeiten und Potenziale zu kennen. Deshalb ist es wichtig, rechtzeitig mit den Überlegungen in Richtung Nachfolge zu beginnen – den Sieger erkennt man am Start!

Es gibt immer mehr Möglichkeiten als Sie denken! Nehmen Sie sich die Zeit, am besten Jahre vor der eigenen Pensionierung, um über Ihre Vorhaben, Möglichkeiten und die Auswirkungen, als auch über die dafür notwendigen Schritte nachzudenken – am besten mit professioneller Begleitung. Viele Modelle brauchen für die erfolgreiche Umsetzung ausreichend Zeit. Einige Themen in diesem Zusammenhang sind die Suche, das Finden und die Entwicklung geeigneter Nachfolger, das „Schmücken der Braut“, die entsprechenden Bestands-

FOLLOW ME!



Nachfolgebörse für Versicherungsmakler

und/oder Unternehmensanalysen, das Führen von Verhandlungen, die Berücksichtigung von steuerlichen Aspekten und etwaige Änderungen der Unternehmensrechtsform, die qualitative Übertragung der Kunden und Bestände und viele mehr.

7 auf einen Streich, oder die Multitasking-Nachfolge

Die wesentlichsten Gründe vergangener Betriebsnachfolgen waren fast ausnahmslos die alters- oder gesundheitsbedingte Pensionierung des bisherigen Maklers. Warum nicht die Nachfolge unter anderem auch dazu verwenden, um mehrere anstehende Themen zu erledigen?

In diesem Zusammenhang werden seit kurzem oftmals mehrere Punkte genannt, deren Erledigung bzw. Umsetzung Kopfzerbrechen bereitet:

- IDD
- Datenschutzgrundverordnung
- Digitalisierung
- Verändertes Kundenverhalten
- Sicherung des Lebenswerkes
- Optimierung der Steuer
- Mein Leben danach....

Oft sind die beiden Themen „verändertes Kundenverhalten“ und „Digitalisierung“ bei bestehenden, älteren Maklern nicht unmittelbar spürbar, da das Kundenklientel zumeist in der eigenen Altersgruppe liegt und auch deshalb keine „modernen, digitalen Erwartungen“ an den Versicherungsmakler ihres Vertrauens bestehen.

Die anstehenden bzw. teilweise schon eingetretenen Veränderungen lassen sich jedoch nicht aufhalten. Deren Nichtbeachtung hat große Aus-

wirkungen auf den Verkaufspreis bis hin zur Verkaufsfähigkeit des Maklerunternehmens.

Die Veränderungen in der rechtlichen Situation und viele neue Impulse im Unternehmensumfeld werfen bei Makler folgende essentielle Fragen auf:

- Möchte ich mir die Umstellung und die damit verbundenen Veränderungen noch als Einzelkämpfer antun?
- Welche Anforderungen und neuen Möglichkeiten in diesem Zusammenhang gilt es zu berücksichtigen?
- Welche Investitionen an Zeit und Geld sind zu setzen und habe ich die notwendigen Ressourcen?
- Soll ich mir das überhaupt noch antun, oder wäre es sinnvoll, jetzt einen Partner zu finden und zumindest einen Teil dieser notwendigen Maßnahmen zu übertragen?

Innovative und moderne Verkaufsansätze können hier hilfreiche Lösungen bieten – dies bis hin zu einer Weiterbeschäftigung des Maklers oder einer schrittweisen Übergabe, verbunden mit einem langsamen Rückzug.

Wenn Sie so wollen – Sieben auf einen Streich! Es lohnt sich, diese Möglichkeiten mitzudenken.

SEWICO

In Kooperation mit dem ÖVM sind wir Ihre Ansprechpartner im Rahmen von Follow-me! Als Unternehmensberater garantieren wir Verschwiegenheit, durch unsere langjährige Tätigkeit ein hohes Maß an Praxis und Kompetenz.

Wir freuen uns auf Gespräche und erfolgreiche Projekte mit Ihnen.

Die Leistungen für Follow-me! Mitglieder

- Praxiswissen und Erfahrung
- Newsletter zu aktuellen Themen
- Erstgespräche mit Experten
- Spezialseminare



Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM



Serie juristische Begriffe

Beweislast und Anscheinsbeweis

Einführung

Es gibt Verfahrensarten, bei denen das Gericht von Amts wegen den Sachverhalt zu ermitteln hat, auf Basis dessen dann das Urteil gesprochen wird. So muss im Strafprozess nicht der Angeklagte seine Unschuld beweisen, sondern die Staatsanwaltschaft muss das Gericht von der Schuld des Angeklagten überzeugen und sie damit gewissermaßen beweisen. Auch in Verfahren der freiwilligen Gerichtsbarkeit, also beispielsweise in Vormundschafts- oder Nachlassangelegenheiten, ist es überwiegend Aufgabe des Gerichts, den Sachverhalt in eigener Zuständigkeit zu ermitteln.

Demgegenüber gibt es Verfahren wie den Zivilprozess, bei denen die Prozessparteien durch ihren Vortrag entscheiden, welchen Sachverhalt das Gericht seiner Urteilsfindung zugrunde legt und welche Rechtsfragen es zu entscheiden hat. Hier trägt eine der Parteien die Beweislast, d.h., sie hat die Aufgabe, die von ihr aufgestellten Behauptungen, die von der Gegenseite bestritten werden, zu beweisen. Dabei folgt dieser Prozessaufbau in der Regel dem Grundsatz: Jede Partei muss diejenigen Voraussetzungen beweisen, die dazu führen, dass in dem speziellen Fall die für sie günstigen Rechtsvorschriften zur Anwendung kommen. Kann ein beweisbelasteter Kläger seine Behauptung nicht beweisen, dann wird die Klage abge-

wiesen. Kann ein Beklagter die Behauptungen, die er zu seiner Entlastung vorträgt, nicht beweisen, so wird er verurteilt.

Anscheinsbeweis

Für bestimmte Sachverhalte hat die Rechtsprechung eine Beweiserleichterung geschaffen, den so genannten Beweis des ersten Anscheins oder kurz Anscheinsbeweis (prima-facie-Beweis). Liegt ein Sachverhalt vor, der nach der Lebenserfahrung mit größter Wahrscheinlichkeit für einen bestimmten Geschehensablauf spricht, so soll dies einer Prozesspartei, beispielsweise dem Geschädigten, zu Gute kommen. In einem solchen Fall kommt es dann zu einer Verschiebung der Beweislast.

OGH: Zum prima-facie-Beweis

Der Anscheinsbeweis ist aber nur dann zulässig, wenn eine typische formelhafte Verknüpfung zwischen der tatsächlich bewiesenen Tatsache und dem gesetzlich geforderten Tatbestandselement besteht. Er darf nicht dazu dienen, Lücken der Beweisführung durch bloße Vermutungen zu füllen. Eine Beweislastumkehr kann also nur dann in Betracht kommen, wenn ein allgemeiner, für jedermann in gleicher Weise bestehender, Beweisnotstand gegeben ist und wenn objektiv typische, also auf allgemein gültige Erfahrungssätze beruhende Geschehnisabläufe für den Anspruchswerber sprechen.

Beispiele

Bricht in einem Urlauberhotel eine ansteckende Krankheit aus und eine große Zahl der Urlauber erkrankt, wird in der Regel der Reiseveranstalter von diesen Urlaubern auf Schadenersatz in Anspruch genommen. Trägt nun ein Kläger vor, dass er unter den für diese Erkrankung typischen Symptomen litt oder leidet, der Reiseveranstalter bestreitet aber die Verursachung dieser Erkrankung, dann müsste der Urlauber die Verantwortung des Reiseveranstalters bzw. des Hotels konkret beweisen. Da hier aber eine äußerst hohe Wahrscheinlichkeit vorliegt, dass dieser Urlauber sich dieselbe Erkrankung zugezogen hat wie die anderen Urlauber auch, spricht der Beweis des ersten Anscheins für eine Verantwortung des Hotels und damit des Reiseveranstalters.



Als Folge der Anwendung dieser Beweiserleichterung muss nun der Prozessgegner, also der Reiseveranstalter, darlegen und gegebenenfalls beweisen, dass ein außergewöhnlicher Sachverhaltsverlauf als Ursache der Erkrankung in Betracht kommen könnte, dass der erkrankte Urlauber beispielsweise mehrfach in einem bestimmten Restaurant außerhalb der Hotelanlage gegessen habe und dass sich in der Vergangenheit dort bereits Urlauber eine Erkrankung zugezogen hätten. In diesem Fall wäre der Anscheinsbeweis erschüttert und es würden wieder die normalen Beweisregeln gelten, d. h., der Urlauber müsste die Verantwortlichkeit des Prozessgegners beweisen.

Auch die Alkoholisierung des Lenkers bei Verkehrsunfällen ist häufig Gegenstand des prima-facie-Beweises. Eignet sich der Unfall auf eine Art, die geradezu typisch für Unfälle ist, die die Folge der Alkoholbeeinträchtigung des Lenkers sind, so ist dem Versicherer vorerst der Anscheinsbeweislungen, dass der Unfall seine Ursache nicht in den üblichen Gefahren des Fahrtweges hatte, sondern die Folge der Alkoholisierung des versicherten Lenkers war. Die objektive Beweislast dafür, dass nicht die Alkoholisierung, sondern andere Ursachen den Unfall auslösten, trifft unter diesen Umständen den Versicherten.

Häufig wird auch ein immer wieder vorkommendes Geschehnis im Straßenverkehr als Beispiel für die Anwendung des prima-facie-Beweises genannt, nämlich der Auffahrunfall. Bei nahezu allen derartig gelagerten Karambolagen spricht grundsätzlich der Beweis des ersten Anscheins dafür, dass der Auffahrende den Verkehrsunfall schuldhaft verursacht hat.

Quellen:
www.rechtsanwalt.com
www.rechtswasy.at
www.ris.bka.gv.at
www.ogh.gv.at



die versicherung ohne wenn und aber

muki[®]

muki – Ihr starker Partner in den Sparten:

Unfallvorsorge

- Testsieger muki Unfall-Exklusivschutz**
 - Kinderunfall-Exklusivschutz · Unfall-Exklusivschutz · Unfallsonderklasse
- ✓ **Zweimal Platz 1 in der ÖGVS-Studie „Unfallversicherer 2017“ und im VKI-Test „Private Unfallversicherung 3/2018“**



Gesundheitsvorsorge

- Der beste Schutz für Sie und Ihre Familie**
 - FamilyPlus · Sonderklasse Exklusiv
 - Wahlarzt Ambulant · Krankenhaustagegeld
- ✓ **Freie Arzt- und Krankenhauswahl**



Kfz-Versicherung

- Erstklassige Leistung serienmäßig**
 - Kfz-Haftpflicht Exklusiv · Kfz-Kasko Exklusiv
 - Kfz-Rechtsschutz Exklusiv
- ✓ **Top-Konditionen für Bonusfahrer und Zweitwagenbesitzer**



Sachversicherung

- Mit muki wohnen Sie rundum sicher – vergleichen Sie!**
 - Haushaltversicherung Exklusiv
 - Eigenheimversicherung Exklusiv
- ✓ **Umfassender Versicherungsschutz für wenig Geld**



Gewerbeversicherung

- Sicherheit für Ihr Unternehmen**
 - allRisk Gebäude & – Betriebsinhalt · individ. Paketlösungen
 - allRisk Betriebsunterbrechung · Betriebshaftpflicht, ...
- ✓ **Unternehmensschutz maßgeschneidert**



Der lange Weg z

25 Jahre Österreichische Versicherungsakademie

Die Österreichische Versicherungsakademie (ÖVA) feiert ihr 25jähriges Bestehen: Ein guter Grund, hinter die Kulissen zu schauen. Wie kam es zur Gründung, wer stand dahinter, und wie haben sich Ausbildungsangebote, Strukturen und Referenten verändert? Akademieleiter Gerhard Veits erinnert sich.



Schon in den 80er Jahren, lange vor dem Start der Akademie, organisierte der Österreichische Versicherungsmaklerring (ÖVM) regelmäßig Seminare, zumeist anlassbezogen, etwa als Reaktion auf Gesetzesänderungen oder besondere OGH-Entscheidungen. Der steigende Bedarf an Fortbildungskursen wurde sehr rasch sichtbar, war doch das Angebot überschaubar.

Durch die wachsende Zahl der ÖVM-Mitglieder vermehrten sich die Zurufe mit konkreten Seminarwünschen, die dann zumeist auch erfüllt werden konnten. Daraus entwickelten sich neue Anforderungen an den Vorstand und an das Sekretariat hinsichtlich Organisation, Durchführung und Verwaltung dieser Weiterbildungsmaßnahmen. 1993 entschloss sich der ÖVM-Vorstand zur Einrichtung einer eigenen Bildungssektion im Verein, und damit zur Einrichtung der Österreichischen Versicherungsakademie ÖVA. Dabei ging es nicht nur um die buchhalterische Darstellung der Bildungsaktivitäten, sondern auch um deren Aufwertung mit der unmissverständlichen Bezeichnung „Akademie“.

Seminaranbieter mit Top-Reputation

Die zu Beginn überschaubare Anzahl an Kursen und deren kontinuierliche Steigerung ermöglichte es allen Beteiligten, langsam in die Verantwortung hineinzuwachsen und eine gesunde Entwicklung zu gewährleisten. Natürlich war es gerade die Betriebsamkeit der Akademie, die personelle Erweiterungen des Sekretariats erforderlich machte. So konnte sich die ÖVA bald als anerkannter Seminaranbieter am Markt etablieren. Das ging alles sehr rasch und aufgrund des Engagements aller Beteiligten sehr effizient und kostenbewusst. Während sich die Teilnehmerschaft anfänglich noch auf die ÖVM-Mitgliederschaft beschränkte, wurde das Bildungsangebot schon bald auch von Nicht-Mitgliedern genutzt. Aus gutem Grund:

Schon sehr früh, also ebenfalls in den 1980er Jahren, erkannten Makler wie Maklerunternehmen, dass es gerade für ihre Mitarbeiter/innen kaum Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten außerhalb des eigenen Unternehmens gab. Zu diesem Zweck wurde im ÖVM der Grundschulungslehrgang konzipiert, der eine ganze Seminarreihe beinhaltete.



Ausbildung ist gut, gute Ausbildung ist besser. Die ÖVA zeigt auf einzigartige Weise, wie man Weiterbildung gestalten muss, dass sie auch für die Teilnehmer einen Nutzen hat. Die ÖVA hat ein außerordentliches Qualitätsniveau erreicht. 25 Jahre ÖVA bedeutet aber auch 25 Jahre ständige Weiterentwicklung und Optimierung der Angebote. Ein großer Dank gebührt vor allem jenen, die die ÖVA mit ihrem Herzblut aufgebaut haben.

Ewald MAITZ, ÖVA Vortragender



Die ÖVA ist für Jungmakler, wie für etablierte Profis nicht mehr wegzudenken, sondern ein fixer Bestandteil von der Grundausbildung bis zur hochwertigen Weiterbildung. Ich freue mich als Vortragender der Sparte Lebensversicherung / Finanzprodukte in dieser qualitativen und unabhängigen Akademie mitwirken zu dürfen. Gratulation, Dank und Anerkennung den Gründern und dem gesamten operativen Team.

Wolfgang STAUDINGER, ÖVA Vortragender

um kurzen Jubiläum



Das beeindruckende Angebot der ÖVA spannt einen breiten Bogen von der „Basis“-Ausbildung über praxisorientierte Anleitungen zur Arbeitsorganisation bis zu Fortbildungsveranstaltungen zu Spezialthemen: Stets am Puls der Zeit und mit hohem Qualitätsanspruch. Als langjährige Vortragende bei ÖVA-Veranstaltungen weiß ich vor allem auch das besonders angenehme und persönliche Lernklima bei deren Veranstaltungen zu schätzen. Ich wünsche der „Jubilarin“ viele weitere erfolgreiche Jahre!

aUniv.Prof.Dr.Eva PALTEN,
Institut für Zivilrecht der Universität Wien

Dieser Lehrgang wurde laufend weiterentwickelt und verbessert, mit zusätzlichen Modulen erweitert und quer durch Österreich angeboten, bis heute. Dies wiederum ermöglichte es den Maklerbetrieben, ihr Personal zur Erlangung der fachspezifischen Grundkenntnisse vertrauensvoll in die ÖVA zu entsenden. Seit vielen Jahren können die Absolvent/innen diese Grundschulung nunmehr auch mit einer Prüfung abschließen, womit deren Lernerfolg eine branchenweit anerkannte Bestätigung erhält. Dies ist vor allem deshalb von großer Bedeutung, weil Ausbildung wie Zeugnisse eine zentrale Grundlage für die Bewertung neuer Mitarbeiter/innen und Maklernachwuchs sind. Und der Maßstab für den Rekrutierungsbedarf.

Seminarzentrum in Wien

Daneben entwickelte die ÖVA eine ganze Fülle weiterer Kursangebote, die sich in die Bereiche „Fortgeschrittenen-Seminare“, „Spezial-Seminare“ und „Studienreisen“ unterteilen lassen. Hinzu kam ein Aufbaulehrgang, der sich als fachliche Zusatzqualifizierung ver-



ARAG gratuliert der ÖVA Österreichische Versicherungsakademie sehr herzlich zum 25-jährigen Jubiläum. Als Rechtsschutzspezialist schätzen wir ganz besonders die hochkarätigen Rechtsschutz-Seminare der Akademie mit ausgezeichneten Referenten wie z.B. Gerhard Veits, Mirko Ivanic oder RA Dr. Hans-Jörg Vogl. Der daraus resultierende exzellente Kenntnisstand der Makler hat wesentlich dazu beigetragen, dass kein Land in Europa auch nur annähernd eine so starke Rechtsschutzdurchdringung wie Österreich hat. Vielen Dank und herzlichen Glückwunsch!

Dr. Matthias EFFINGER, CEO ARAG SE Direktion für Österreich

steht – für Personen mit abgeschlossener Grundausbildung. Auch dieser Lehrgang besteht seit Beginn aus mehreren Modulen, die auf Wunsch auch einzeln gebucht und besucht werden können.

Für Absolventen des gesamten Lehrgangs steht zudem die Möglichkeit offen, eine Abschlussprüfung mit entsprechender Dokumentation abzulegen. Erklärtes Ziel ist es, den Absolventinnen und Absolventen die fachliche Basis für das betriebliche Versicherungsgeschäft zu vermitteln. Und der Maklernachwuchs ist für die ganze Branche kostbar. Eine große Bereicherung für die Entfaltungsmöglichkeiten war daher im Jahre 2010 die Einrichtung eines eigenen Seminarzentrums in Wien, unmittelbar am Vereinssitz des ÖVM im 14. Bezirk.

Jährliche Ausbildung für die Maklerpraxis

Dass sich der ÖVA-Ausbau auch auf die erforderliche Anzahl qualifizierter Referent/innen ausgewirkt hat, versteht sich von selbst. Der bewährte Lehrkörper wurde ständig erweitert und rekrutiert bis heute die Besten der Branche. Neben engagierten Praktikern unterrichten unter der Flagge der ÖVA Universitätsprofessor/innen, Jurist/innen und Gerichtssachverständige mit Blick auf das »



„Wer immer tut, was er schon kann, bleibt immer das, was er schon ist“.

(Henry Ford)

Genau dies können wir uns nicht leisten, weil sich unsere Tätigkeit in den letzten Jahren rasant verändert hat und künftig verändern wird. Ständige Weiterbildung wurde zur gesetzlichen Pflicht erhoben. Die ÖVA hat bereits vor 25 Jahren Weitblick bewiesen - eine tolle Seminarakademie in Österreich verankert und beweist täglich, dass Tradition und Innovation kein Widerspruch sind. Es freut mich, als Vortragender, Teil der ÖVA zu sein und wünsche für die nächsten 25 Jahre viel Erfolg.

Norbert JAGERHOFER, ÖVA Vortragender



Zum 25-jährigen Jubiläum der ÖVA wünschen wir von der D.A.S. Alles

Gute!

Die ÖVM hat sowohl in der Aus- und Weiterbildung der Vermittlerschaft, als auch im Aufbau eines Netzwerks wichtige Impulse für den österreichischen Versicherungsmarkt gesetzt. Wir bedanken uns für die gute und partnerschaftliche Zusammenarbeit und wünschen viel Innovationskraft für die Zukunft.

Johannes LOINGER,
D.A.S. Vorstandsvorsitzender



Die EFM Versicherungsmakler Gemeinschaft gratuliert der ÖVA ganz herzlich zum 25-Jahre-Jubiläum. Die Gruppe der ÖVM-Mitglieder hat damit eine der wichtigsten Säulen in der Qualitätsentwicklung des Berufsstandes geschaffen. Gerade in Zeiten wie diesen ist und wird so ÖVM und ÖVA für die Weiterbildung von uns Maklern und unseren Angestellten eine unverzichtbare Bildungsorganisation sein. Für die Zukunft wünschen wir Ihnen allen viel Erfolg und uns, dass Sie auch weiterhin der Bildungsträger der Branche in Zukunft sind.

Josef GRAF, EFM Versicherungsmakler AG



Die ÖVA Österreichische Versicherungsakademie bietet ein sehr breites Spektrum an Veranstaltungen an, die eine fundierte fachliche Ausbildung des Versicherungsmaklers zum Inhalt haben. Ich bin sehr gerne als Vortragender bzw. Trainer für die ÖVA tätig und möchte an dieser Stelle auch die stets perfekte Organisation bestätigen. In diesem Sinne gratuliere ich ganz herzlich zum 25-jährigen Jubiläum und bin überzeugt, in den zukünftigen Veranstaltungen viele Berufskollegen wieder treffen zu können.

Gerhard KOFLER, ÖVA Vortragender



Die Versicherungsbranche steht aktuell vor großen Herausforderungen. Ausbildung wird gerade vor dem Hintergrund der IDD immer wichtiger. Die ÖVA, die Ausbildungsorganisation des ÖVM, leistet seit Jahren einen wichtigen Beitrag zur Qualitätssicherung in der Beratung. Qualität, Berechenbarkeit und bester Service sind Eigenschaften, die uns mit der ÖVA verbinden, denn darauf legt auch die Generali großen Wert. Ich gratuliere der Österreichischen Versicherungsakademie sehr herzlich zum 25-jährigen Jubiläum und wünsche weiterhin viel Erfolg.

Mag. Thomas BAYER, Generali Versicherung AG

Wesentliche. So wird auch klar, dass die nächsten großen Schritte im Rahmen der EU-Richtlinie IDD – die Verpflichtung jedes Maklers zur jährlichen Weiterbildung im Ausmaß von 15 Stunden – von der ÖVA effizient bewältigt werden können.

Anerkannter Bildungsträger

All diese Aktivitäten wurden auch öffentlich belobigt und belohnt. Seit nunmehr zehn Jahren ist die ÖVA von der Donau Universität Krems als anerkannter Bildungsträger zertifiziert. Damit wird die inhaltliche und strategische Qualität der hier angebotenen Bildungsangebote auch staatlich anerkannt und Maklerbetrieben die Möglichkeit eröffnet, öffentliche Förderungen zu beantragen. Für die Versicherungen des Landes schließlich ist die Maklerausbildung ein



Herzlichen Glückwunsch zum 25-jährigen Jubiläum. Die ÖVA ist für uns ein unverzichtbares Instrument für die effiziente Weiterbildung unserer Mitarbeiter. Neben den laufenden Veranstaltungen finden wir besonders die Webinar-Reihen als ideale Möglichkeit unseren Mitarbeitern praxisnahes Know-How zu vermitteln. Von Profis für künftige Profis.

Brindlinger JOSEF, MLS, ÖVM Mitglied



Aus- und Weiterbildung ist in sich rasch ändernden Zeiten und vor dem Hintergrund ständig fordernder juristischer nationaler und internationaler Anforderungen, ein absolutes Muss. Um als selbständiger Versicherungsmakler rechtssicher arbeiten zu können, braucht es Bildungseinrichtungen, die diesen Anforderungen entsprechen und die ÖVA ist hier ein wichtiger Anbieter am österreichischen Versicherungsmarkt. Ich wünsche der ÖVA alles Gute zum silbernen Jubiläum und für die Zukunft!

Wolfgang KAISER, HDI Versicherung AG

wichtiges Standbein zur Weiterentwicklung der Beratungsqualität.

Doch zum Feiern bleibt wenig Zeit: Mit der EU-Konsumerschutzrichtlinie IDD und der damit einhergehenden Weiterbildungsverpflichtung jedes aktiven Versicherungsmaklers in Europa kommen auf die Österreichische Versicherungsakademie hohe Qualitätsanforderungen zu. Sowohl das Ausbildungsprogramm als auch die Zahl der Kurse, Seminare und Referenten muss deutlich ausgebaut werden. Dies bringt zusätzliche Verantwortung, aber auch neue Chancen mit sich. Die ÖVA ist bereits gerüstet.



Liebes ÖVA-Team, mein Unternehmen wurde am 02.11.1992 gegründet und die ÖVA ist bisher für meine MitarbeiterInnen und mich immer ein maßgeblicher Weiterbildungsbegleiter gewesen. Im Hinblick auf die zukünftig spannenden Aufgaben unseres Berufsstandes erscheint mir fundierte Aus- u. Weiterbildung als enorm wichtig. Ein Zitat dazu bekräftigt meine Einstellung zu diesem Thema: „Es gibt nur eines, was auf Dauer teurer ist als Bildung: keine Bildung. (John Fitzgerald Kennedy) In diesem Sinne alles Gute und viel Erfolg für die nächsten 25 Jahre!

Herzlichst **Franz BÖCK**, ÖVM Mitglied

BMW
CITY-DIESEL-GARANTIE



Freude am Fahren



Symbolfoto

LASSEN SIE KEIN ZIEL UNERREICHT.

Der BMW 3er mit Business Line inklusive

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

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

BMW 3er Touring: von 85 kW (116 PS) bis 240 kW (326 PS), Kraftstoffverbrauch gesamt von 4,5 bis 7,6l/100 km, CO₂-Emissionen von 118 bis 176 g CO₂/km.

* Dieses Angebot ist gültig für alle BMW 3er, 4er Gran Coupé, 5er, 6er GT sowie BMW X5 und X6 Neu- und Vorführwagen mit Kaufvertragsabschluss vom 01.04.2018 bis 30.09.2018 und Auslieferung bis zum 31.12.2018. Das Angebot beinhaltet neben dem Preisvorteil von bis zu € 3.900,- den BMW Bank Bonus in Höhe von € 1.000,-.

** Der BMW Bank Bonus ist gültig bei Leasing über BMW Financial Services für alle BMW 3er, 4er Gran Coupé, 5er, 6er GT sowie BMW X5 und X6 Neu- und Vorführwagen mit Kaufvertragsabschluss vom 01.04.2018 bis 30.06.2018 und Auslieferung bis zum 30.09.2018. Repräsentatives Berechnungsbeispiel der BMW Austria Leasing GmbH, beinhaltet kostenloses Service für 4 Jahre oder max. 100.000 km, es gilt der jeweils zuerst erreichte Grenzwert ab Erstzulassung. BMW Selectleasing für den BMW 320d xDrive Touring, Händleraktionspreis € 45.280,57, Anzahlung € 13.584,17, Laufzeit 36 Monate, monatliches Leasingentgelt € 273,98, 10.000 km p. a., Restwert € 25.225,43, Rechtsgeschäftsgebühr € 271,99, Bearbeitungsgebühr € 230,-, eff. Jahreszinssatz 4,72%, Sollzinssatz var. 3,99%, Gesamtbelastung € 49.174,87. Beträge inkl. NoVA u. MwSt. Angebot freibleibend. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.



Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM



Serie Sozialversicherung

Weiterbildung bei aufrechtem Dienstverhältnis

§ 11 Arbeitsvertragsrechts-Anpassungsgesetz (AVRAG) – Bildungskarenz

(1) Arbeitnehmer und Arbeitgeber können eine Bildungskarenz gegen Entfall des Arbeitsentgeltes für die Dauer von mindestens zwei Monaten bis zu einem Jahr vereinbaren, sofern das Arbeitsverhältnis ununterbrochen sechs Monate gedauert hat. [...]

§ 11a Arbeitsvertragsrechts-Anpassungsgesetz (AVRAG) – Bildungsteilzeit

(1) Arbeitnehmer/innen und Arbeitgeber/innen können schriftlich eine Herabsetzung der wöchentlichen Normalarbeitszeit des Arbeitnehmers oder der Arbeitnehmerin um mindestens ein Viertel und höchstens die Hälfte (Bildungsteilzeit) für die Dauer von mindestens vier Monaten bis zu zwei Jahren vereinbaren, sofern das Arbeitsverhältnis ununterbrochen sechs Monate gedauert hat. [...]

Einleitung

Befindet man sich in einem aufrechten Dienstverhältnis, so ermöglichen Bildungskarenz und Bildungsteilzeit unter bestimmten Voraussetzungen zeitlich flexible Formen der Weiterqualifizierung. Für die Bildungskarenz kann Weiterbildungsgeld und für die Bildungsteilzeit Bildungsteilzeitgeld beim Arbeitsmarktservice beantragt werden.

Bildungskarenz

Bildungskarenz ist die Freistellung des Arbeitnehmers von der Arbeitsleistung bei Entfall des Entgeltes für das Absolvieren einer Weiterbildungsmaßnahme. Diese Form der Karenz kann nur vereinbart werden, wenn vor dem Antritt ein ununterbrochenes, mindestens 6 Monate dauerndes, arbeitslosenversicherungspflichtiges Dienstverhältnis zum selben Arbeitgeber besteht.

Hat der Dienstnehmer noch nicht 6 Monate im Betrieb gearbeitet, besteht für ihn die Möglichkeit, anstelle einer Bildungskarenz mit dem Arbeitgeber eine sogenannte Freistellung gegen Entfall der Bezüge zu vereinbaren.

Die Dauer der Bildungskarenz kann zwischen den

Arbeitsvertragsparteien frei gewählt werden. Sie muss jedoch mindestens 2 Monate umfassen und darf ein Jahr nicht überschreiten.

Es ist möglich die Bildungskarenz in Teilen zu konsumieren. Jeder einzelne Teil muss mindestens 2 Monate dauern. Das Gesamtausmaß von 12 Monaten darf jedoch innerhalb von 4 Jahren (Rahmenfrist) nicht überschritten werden.

Ansprüche auf einmalige Bezüge – insbesondere Ansprüche auf Sonderzahlungen – stehen für die Dauer der Bildungskarenz nicht zu. Die Zeiten der Bildungskarenz werden weder für den Urlaub noch für dienstzeitabhängige Ansprüche – Abfertigung, Anspruch auf längere Kündigungsfristen, Entgeltfortzahlung usw. – berücksichtigt.

Bildungsteilzeit

Bildungsteilzeit ermöglicht, Arbeitszeit zu reduzieren, um sich weiterzubilden, und für die weggefallenen Stunden einen „Lohnersatz“ zu erhalten. Ebenso wie die Bildungskarenz kann auch die Bildungsteilzeit nur vereinbart werden, wenn das ununterbrochene Arbeitsverhältnis bereits mindestens 6 Monate dauert. Die Vereinbarung hat schriftlich zu erfolgen und muss neben Beginn und Dauer der Bildungsteilzeit auch das Ausmaß und die Lage der Arbeitszeit beinhalten. Die Dauer der Bildungsteilzeit kann zwischen den Arbeitsvertragsparteien frei gewählt werden. Sie muss jedoch mindestens 4 Monate umfassen und darf 2 Jahre nicht überschreiten.

Die Arbeitszeit während der Bildungsteilzeit muss um mindestens ein Viertel (25%) und darf höchstens um die Hälfte (50%) der bisherigen Arbeitszeit reduziert werden. Die wöchentliche Arbeitszeit muss mindestens 10 Stunden betragen.

Wurde Bildungsteilzeit in Anspruch genommen, so kann ein neuerlicher Antrag frühestens nach dem Ablauf von 4 Jahren ab Beginn der letzten Bildungsteilzeit (Rahmenfrist) gestellt werden. Die Bildungsteilzeit kann auch in Teilen vereinbart werden, wobei jeder Teil mindestens 4 Monate dauern muss. Innerhalb der 4-jährigen

Rahmenfrist, die mit Antritt des ersten Teils der Bildungsteilzeit zu laufen beginnt, darf die Gesamtdauer der einzelnen Teile insgesamt 2 Jahre nicht überschreiten.

Wechsel zwischen Bildungskarenz und Bildungsteilzeit

Wurde eine Bildungskarenz vereinbart und dabei die höchstzulässige Dauer nicht ausgeschöpft, so besteht die Möglichkeit, einmalig von der Bildungskarenz zur Bildungsteilzeit zu wechseln. Eine derartige Vereinbarung hat zur Folge, dass für die laufende Rahmenfrist keine weitere Bildungskarenz vereinbart werden kann.

Gleiches gilt für den Wechsel von Bildungsteilzeit zur Bildungskarenz. Für den Wechsel zwischen Bildungskarenz und Bildungsteilzeit wurde der Umrechnungsschlüssel 1:2 gesetzlich festgelegt. Demnach entsprechen 2 Monate Bildungsteilzeit einem Monat Bildungskarenz. Mit Einwilligung des Arbeitgebers kann beispielsweise eine verbleibende Bildungsteilzeit von 12 Monaten in 6 Monate Bildungskarenz umgewandelt werden.

Weiterbildungs- bzw. Bildungsteilzeitgeld

Gemäß Arbeitslosenversicherungsgesetz (AIVG) besteht für die Zeit der Bildungskarenz Anspruch auf Weiterbildungsgeld in Höhe des fiktiven Arbeitslosengeldes, sofern der die Bildungskarenz in Anspruch nehmende Arbeitnehmer die arbeitslosenversicherungsrechtliche Anwartschaft erfüllt und die Teilnahme an einer Weiterbildungsmaßnahme von mindestens 20 Wochenstunden nachweisen. Im Rahmen eines Studiums müssen Lehrveranstaltungen im Ausmaß von mindestens vier Semesterwochenstunden bzw. 8 ECTS absolviert werden. Für Personen mit Betreuungspflichten für Kinder unter 7 Jahren beträgt die geforderte Mindestinanspruchnahme der Weiterbildung 16 Wochenstunden, wenn keine längeren Betreuungsmöglichkeiten für das Kind bestehen.

Für die Zeit einer vereinbarten Bildungsteilzeit besteht Anspruch auf Bildungsteilzeitgeld, wenn die unmittelbar davorliegende Normalarbeitszeit für zumindest 6 Monate unverändert gewesen ist. Weiters muss die arbeitslosenversicherungsrechtliche Anwartschaft erfüllt sein und die Teilnahme an einer Weiterbildungsmaßnahme im Ausmaß von mindestens 10 Wochenstunden nachgewiesen werden.

Für jede Arbeitsstunde weniger zahlt das AMS € 0,80 (ab 1.1.2018) „Bildungsteilzeitgeld“ pro Tag – das heißt, eine Reduktion von 40 auf 30 Stunden pro Woche ergibt 10 Wochenstunden weniger, also $10 \times 0,80 = € 8,00$ pro Tag und monatlich € 240,00 (bei 30 Tagen). Eine Reduktion von 40 auf 20 Stunden bringt $20 \times 0,80 = € 16,00$ pro Tag und bei 30 Tagen monatlich € 480,00.

Quellen:

www.ris.bka.ghv.at
www.sozialministerium.at
www.ams.at
www.help.gv.at
www.arbeiterkammer.at

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.



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



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



Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten!



2025 – Die Versicherung der Zukunft – Volker Andelfinger – VVW Verlag – ISBN 978-3-89952-911-1

2025 - bei der ersten Auflage dieses Buches 2010 klang das noch weit weg in der Zukunft. Das Jahr rückt näher und näher. Was hat sich getan? Vor allem die technischen Bereiche verändern sich weiterhin rasant, die gesamte Branche beschleunigt ständig weiter, aber nicht überall in gleichem Maße. In anderen Branchen existieren längst ganze Abteilungen, die sich mit Trends, Zukunftsforschung und Innovations-Management beschäftigen. Hier hat die Versicherungsbranche aufgerüstet. Nicht zuletzt angetrieben durch äußere Faktoren, ganz besonders die vielen InsureTechs, die wie Pilze aus dem Boden geschossen sind.

Dieses Buch regt die Fantasie an und zeigt eine spannende Geschichte auf: Wie könnte unser Versicherungsalltag und unsere „Um-Welt“ 2025 aussehen? Das jetzt erweiterte, angepasste und ergänzte Werk erzählt eine von Fakten, Erkenntnissen, Studienergebnissen, ersichtlichen Trends

und Entwicklungen durchwobene Geschichte. Und es zeigt: Manche vielversprechende Technologie hat sich erstaunlich entwickelt, andere sind keiner Erwähnung mehr wert. So bietet dieses Buch einen fundierten Blick auf eine Reihe von Themen, die in den nächsten Jahren die Versicherungsbranche beschäftigen werden. Und es bietet einen Blick auf Entwicklungen und Trends abseits der Branche, die Rückwirkungen auf die Versicherungswelt erwarten lassen. Fertige Lösungen liefert das Buch dagegen nicht. Der Autor beobachtet Trends und Entwicklungen und kommt so zu einer Art Addition der Entwicklungen, sogar zu einer Hochrechnung. Einen genauen Zustand unserer Welt im Jahr 2025 vorherzusagen zu wollen, wäre natürlich weiterhin vermessen. So bringt dieses Buch einen spannenden, erfrischenden und unterhaltsamen Ausblick auf das, was uns wahrscheinlich erwarten wird - vielleicht aber auch nicht.



Haftpflicht-, Rechtsschutz- und Cyberversicherung – Berisha, Gisch, Koban – Manz Verlag – ISBN 978-3-214-04777-1

Experten widmen sich aktuellen Problemen in der Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung. Dauerbrenner wie die Anwaltswahl bei Rechtsschutzversicherungen werden ebenso beleuchtet wie Neuerungen (zB die Versicherung von Cyber Risiken).

Die Beiträge erörtern Möglichkeiten und Grenzen optimaler versicherungsmäßiger Absicherung auf aktuellem Stand:

- Cyber Risiken – Wo besteht Versicherungsschutz? Abgrenzung zwischen Cyber-, D&O-, Vertrauensschaden- und Berufshaftpflichtversicherung

- Riskmanagement in der Haftpflichtversicherung
- Pflichthaftpflichtversicherungen – ihre Funktion und Wirkungsweise
- Die Abgrenzungsproblematik zwischen Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung am Beispiel der D&O- und Manager-Versicherung
- Ausgewählte Aspekte des Rechts auf den Vertrauensanwalt in der Rechtsschutzversicherung im Überblick
- Die Rechtsschutzversicherung in der Spruchpraxis der RSS



Versichern, bevor's passiert: mit der passenden Absicherung auf einem stabilen rechtlichen Fundament bauen

Planungsfehler bei Versickerungsschächten, feuchte Wände durch Hochwasser, Risse am Nachbargebäude – auf Baustellen stehen die am Projekt beteiligten Unternehmer immer wieder vor (unvorhersehbaren) Herausforderungen und sehen sich im Schadensfall mit Gewährleistungs- und Schadenersatzansprüchen der Auftraggeber oder Dritten konfrontiert: Umso wichtiger ist es, sich gegen die entsprechenden Risiken abzusichern. Bei Bauversicherungen sind insbesondere folgende Faktoren zu beachten:

- Für wen gilt der Versicherungsschutz? ■ Ab und bis zu welchem Zeitpunkt besteht die Versicherung? ■ Auf welchen örtlichen Geltungsbereich erstreckt sich die Versicherung? ■ Welche Gefahren sind versichert? ■ Wofür bestehen Haftungsausschlüsse? ■ Welche Zusatzdeckungen können vereinbart werden? ■ Und vor allem: Welche Versicherung ist überhaupt notwendig und sinnvoll?

Dieser Leitfaden beruht auf dem Wissen von 35 Jahren Praxis in der Bauversicherung und verknüpft Erfahrungen aus dem Versicherungsalltag mit richtungweisenden Entscheidungen aus der

OGH-Judikatur. Über 100 Praxistipps helfen bei der Entscheidung, welche Klauseln im Versicherungswording jedenfalls enthalten sein sollten. Damit gehört dieses einzigartige Werk in die Bibliothek jedes Bauunternehmers, Architekten, Zivilingenieurs für Bauwesen, Baumeisters, planenden Baumeisters, Immobilienmaklers, Immobilitreuhänders, Bauträgers, Bauherrn, Wohnbaugesellschaft, Immobilienverwalters, Rechtsanwalts, Sachverständigen für das Bauhaupt- und Baunebengewerbe, Versicherungsmaklers, -vermittlers und Versicherungen – bei jedem, der mit der Vertragserrichtung und damit Abwicklung von Schadensfällen auf dem breiten Gebiet der Bauversicherungen zu tun hat.



Norbert JAGERHOFER

Weiterführende Infos auch unter:
<https://www.lindeverlag.at/person/norbert-jagerhofer-7634>

Die Berater für Ihren Erfolg.



Wolfgang Willim

Ulrike Seyss-Willim

SEWICO

- Unternehmensnachfolge
- Bewertungen
- Prozessoptimierung
- Ertragssteigerung
- Budget Finanzplan
- Provisionscontrolling
- Benchmarking
- Coaching

office@sewico.at

+43 1 3709225

Grinzinger Straße 141/7
1190 Wien



DI René FORSTHUBER
Leiter International
Development



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

RISK EXPERTS

Ganzheitliches Risk Management für KMUs – Ein Erstansatz

Als Leser des „Makler Intern“ sind sie zwar vor allem an Themen rund um Versicherung interessiert, Umfragen großer, weltweit tätiger Versicherungsberater zeigen uns allerdings regelmäßig in ihren „Risk Charts“ große Lücken zwischen dem individuellen Sicherheitsbedürfnis von Unternehmen und den am Markt angebotenen Versicherungsprodukten. => Der Blick über den Tellerrand wird also immer wichtiger für den Versicherungsexperten und das Produktsilodenken von gestern verändert sich zu einem lösungsorientierten Risikodenken. Risk Management wird also mehr und mehr zum essentiellen Beratungsthema auch – oder vor allem – wenn es um Versicherungen geht.

In unserem letzten Artikel, welcher das Thema Cyber Risks behandelte, erweiterten wir das Beratungs-Know-how von Versicherungsmaklern um relevante Themen die notwendig sind, um Cyber Risiken richtig einzuschätzen und die passende Deckung zu finden - dabei handelt es sich lediglich um ein einzelnes Thema. Um aber in der heutigen Welt von

- Unsicherheiten und Möglichkeiten der Sicherheitsverbesserung,
- Regeln rund um Corporate Governance („Unternehmensführung“) und Compliance (Einhaltung von Verhaltensmaßregeln, Gesetzen und Richtlinien durch Unternehmen – die sich ständig verändern und erweitern),
- Technischen Risiken und deren Bewältigung
- Organisatorischen Risiken und Transparentmachung bzw. Einführung adäquater Prozedere und vielen anderen Themen eine sichere Unternehmensnavigation sicherzustellen sind ungleich mehr Kenntnisse in sehr vielen Bereichen von Nöten. Die gute Nachricht hierzu: der Löwenanteil des Wissens zu all diesen Themen ist beim Versicherungsnehmer selbst zu finden. Wo aber meist eine Hilfestellung von Nöten ist:
 1. Transparenz: sind alle Risiken bekannt und auch deren Bewältigung?
 2. Versicherung: sind alle Risikooptimierungsmethoden im Risikotransfer bekannt?
 3. Entscheidungshilfe: wie kann das Kosten-Nutzen-Verhältnis von Verbesserungsmaßnahmen dargestellt werden?

Hier kommen Sie als Versicherungsexperten ins Spiel. Wie man diesen Blick schärfen und erweitern kann, möchten wir in diesem Beitrag am Beispiel

von KMUs bringen. Warum schon wieder KMUs?

1. KMUs müssen trotz geringer Größe eine Vielzahl gesetzlicher Anforderungen entsprechen.
2. KMUs bekommen nicht annähernd die Aufmerksamkeit von Beratern, wie dies bei großen Unternehmen der Fall ist.
3. Rund 99,7% der österreichischen Unternehmen sind KMUs zuzuordnen.
4. Standardisierbare bzw. skalierbare Beratungsmethoden – sofern diese darstellbar sind – werden für eine Vielzahl von Unternehmen anwendbar. => Das Ziel heißt deshalb: Ganzheitliches Risk Management für KMUs.

Im März 2014 führten wir zusammen mit dem CAMPUS 02 die vermutlich österreichweit umfassendste Studie zum Thema durch: Risikomanagement im österreichischen Mittelstand. Schon damals kristallisierte sich eine hohe Diskrepanz zwischen „Ist“ und „Soll“ heraus – und das nach eigener, individueller Einschätzung. Einige Kernaussagen aus der Studie sind im folgenden Text in kursiver Schrift dargestellt.

Als externer Berater werden die KMUs in erster Linie (mehr als 50%) vom Steuerberater/ Wirtschaftsprüfer unterstützt.

Eine große Chance für den Versicherungsmakler, hier als externer Berater für Chancen und Risiken wahrgenommen zu werden. Die folgenden Themen sollen dabei helfen, dieses Standing zu etablieren und zu festigen:

1) Risk Management und Versicherung

Risiko Assessments bzw. Risikochecks wurden von 38% der Befragten einmal bis mehrmals durchgeführt und 42% der österreichischen KMU haben sich noch nie mit dieser Thematik beschäftigt.

Risk Management beginnt viele Schritte vor dem Versichern: Ein Befassen mit der individuellen Risikosituation hilft dabei, keine verborgenen oder neuen Risiken (z.B. aus Digitalisierung und Automatisierung) zu übersehen, aber auch das tatsächliche Risiko (und nichts darüber hinausgehendes und nicht notwendiges) zu kennen und zu versichern. Im Rahmen eines Workshops (z.B. Risikodialog) mit der Geschäftsführung und den möglichen wei-

teren Entscheidungs-/Risikoträgern werden die Risiken nach einem vorgegebenen Schema besprochen

– wie es zum Beispiel die Risk Experts kostenlos mit der Risk Matrix anbieten:

Dabei ist kein Anspruch der Vollständigkeit erhoben, vielmehr ist das Ziel eine signifikant erhöhte Wahrscheinlichkeit, schwarze Flecken auf der Risikolandkarte zu entdecken und das Restrisiko adäquat zu versichern. Eine Vielzahl von Risk Management Tools ist außerdem am Markt verfügbar, und wird vereinzelt auch von KMUs bereits verwendet.

Wurden derartige Risikodialoge früher nur bei besonderen Anlässen wie einer umfassenden Unternehmensveränderung durchgeführt, so sollten diese heute durchaus häufiger durchgeführt werden, da insbesondere aus gesetzlichen Veränderungen, Automatisierung und Digitalisierung sowie sich rasch verändernden Rahmenbedingungen des Geschäfts neue Risiken erwachsen können die von einer Versicherung abgedeckt werden können bzw. teilweise müssen.

2) Silodenken => Themendenken am Beispiel Betriebsunterbrechung:

Mit einem Versicherungsbauchladen begeistert man seinen Kunden nicht unbedingt, wenn man ihm eine klassische Betriebsunterbrechungsversicherung verkauft. Das ist schwierig nachzuvollziehen, bedenkt man das Interesse des VN an einem reibungslos laufenden Betrieb:

Die identifizierten Hauptrisiken sind eindeutig das Kundenausfallrisiko (60%), die Produktqualität (46%) und das Absatzrisiko.

Lediglich 29% der Studienteilnehmer haben ein Business Continuity Planning. Und eine noch geringere Anzahl (4%) führt Betriebsfortführungsplanung regelmäßig durch.

Es macht im Beratungsprozess einen großen Unterschied, ob der Versicherungsnehmer von seinen Sorgen (gegenwärtig und zukünftig) berichtet und Sie über Abmilderungsmöglichkeiten nachdenken, oder ob Sie am Beispiel der BU-Versicherung einfach eine Adaptierung vornehmen (z.B. die Haftungszeit verlängern). Eine Vielzahl möglicher aber auch vorhandener Risiken bleibt dadurch unangesprochen und dementsprechend unbekannt.

Je mehr die Risiken in den Bereich der reinen Geschäftsrisiken wandern desto weniger sind diese mit einer Betriebsunterbrechungsversicherung handhabbar. Jedoch zählt hier auch ein umfassendes Business Continuity Management (BCM) und ggf. ein Krisenplan hinzu, welcher schon bei der Versicherungsvertragerstellung etabliert werden soll und die Auswirkungen auf das Geschäft bis hin zum Schutz gegen drohenden Imageverlust sehr wohl absichern kann.

Dieses Thema wird in unserem kommenden Beitrag sehr umfassend behandelt.

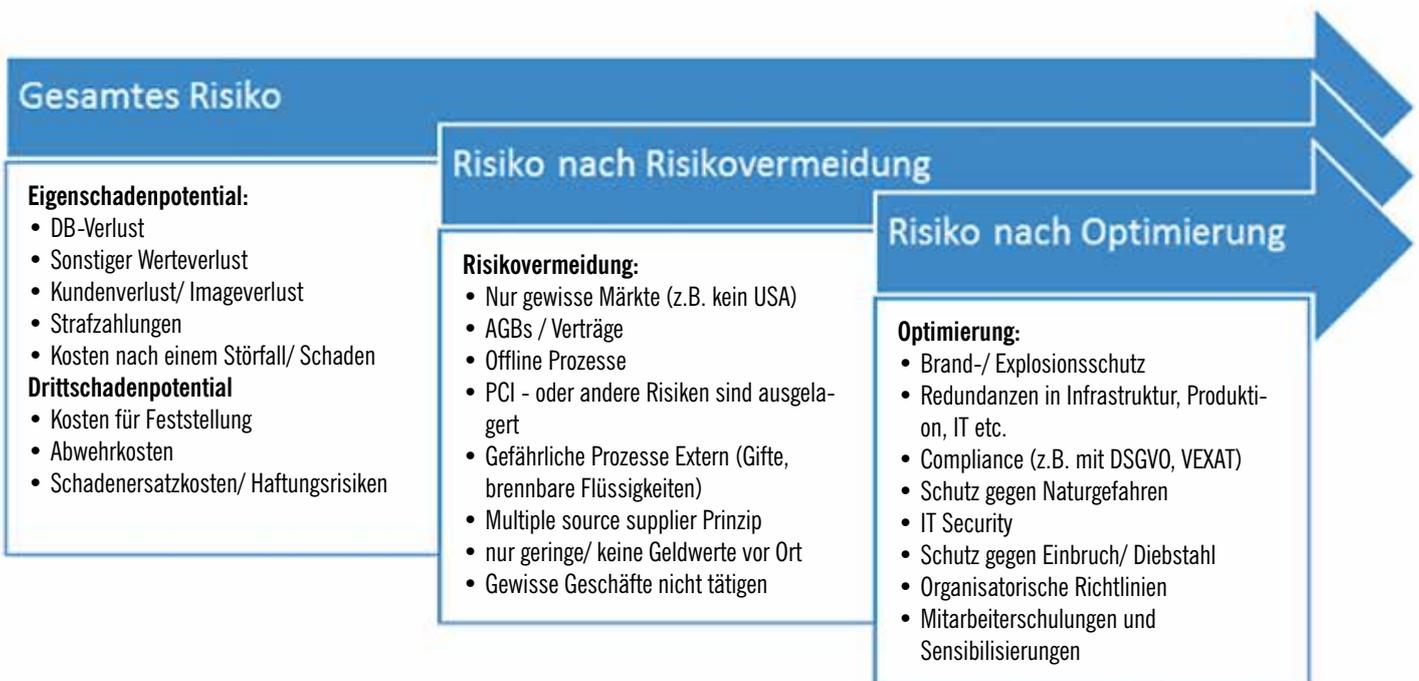
3) Risikodenken => Chancendenken

Die zukünftige Bedeutung des Risikomanagers im Bereich der Gesamtwirtschaft, in ihrer eigenen Branche und im eigenen Unternehmen wird von den Studienteilnehmern als ansteigend angegeben.

Versicherungslösungen erlauben neue Möglichkeiten, die oftmals aufgrund einer herausfordernden Geschäftssituation sonst nicht möglich oder sehr »

riskant wären. Wie groß ist schließlich das Risiko, mit einem Produkt auf den US-amerikanischen Markt zu gehen? Welche Absicherungsmethoden gibt es für eine Finanzglättung, wie können Bauprojekte risikoarm gestaltet werden, einem Ernteausfall begegnet, Cyber Crime eingeschätzt und verhindert

bzw. abgemildert werden? Der Versicherungsexperte hilft dem Versicherungsnehmer, mittels eines Risk Management Ansatzes Risiken zu vermeiden, bestehende Risiken zu optimieren und schließlich das Restrisiko zu identifizieren, wie es in folgender Darstellung beispielhaft dargestellt ist:



Erst dann kommt der Risikotransfer, meist durch Versicherungen ins Spiel. Die Studie sowie die Risk Matrix sind kostenlos über www.riskexperts.at beziehbar.



Ing. Mirko Gernot IVANIC
Vorstand ÖVM

Kundenstock Rechtsschutz

Vor einigen Jahren haben diese Art der Rechtsschutzdeckung – Versichert sind Streitigkeiten aus Versicherungsverträgen eines Versicherungsmaklers – noch verschiedene Versicherungsgesellschaften angeboten. Da seitens der Kollegenschaft wir als ÖVM um Hilfe gebeten wurden, starteten wir zu Beginn dieses Jahres einen Rundruf bei diversen namhaften Gesellschaften und mussten feststellen, dass, abgesehen von Bestandsverträgen, dieses Risiko generell nicht mehr gezeichnet wird.

In diesem Zusammenhang muss ein Versicherer, ähnlich den Erzählungen von Asterix & Obelix, hervorgehoben werden, der damit gegen den allge-

meinen Trend schwimmt. Die DAS scheint derzeit der einzige Versicherer zu sein, der dieses Risiko zeichnet. Natürlich ist die DAS als Spezialversicherer daran interessiert vorwiegend jene Makler zu unterstützen, die mit ihnen in aufrechter, möglichst intensiver Geschäftsbeziehung stehen. Dennoch bewertet die DAS jede Anfrage individuell, wobei hervorgehoben werden muss, dass ÖVM Makler die sehr wenig bis keine Geschäftsbeziehung mit der DAS pflegen, genauso die Möglichkeit einer Deckung geboten wird.

Sollten mittlerweile weitere Versicherungen dieses Risiko zeichnen wollen, freue ich mich um Kontaktaufnahme.

punkt:genau

Der Kfz-Scoring-Tarif!

FAHR FREUDE

Die Kfz-Versicherung mit
11% Werkstatt-Rabatt.

www.hdi.at/kfz

HDI

Das ist Versicherung.



9. Studienreise „Zirkeltraining, für Versicherungsmakler

8.–15. September 2018
Abano/Termè Region Padua Italien, Hotel Orvieto

VersVG, ABGB, Schadenersatzrecht
mit Förderung des Teamgeistes und Konzentrationsübungen

Trainer: Gerhard Veits

Das Training umfasst:

- die wichtigsten Paragraphen des VersVG „aus dem Handgelenk“
- für das Versicherungsgeschäft relevante Paragraphen des ABGB „aus dem Stand“
- Einführung in das Schadenersatzrecht für die Tagespraxis
- Übungen und Spiele für Konzentration und Teamarbeit
- Versicherungsspartenkunde – von allem etwas!
- etc.

Pauschalangebot EUR 1.450,- exkl. USt.

für Mitglieder des ÖVM, Unterbringung im EZ bzw. im DZ mit Einzelnutzung, Vollpension, Selbstanreise



Versicherungsvermittler & Crowdfunding

Eine lukrative Verbindung

Den Begriff Crowdfunding haben die meisten von Ihnen sicherlich schon einmal gehört. Trotzdem ist diese Art der Geldanlage bzw. der Finanzierung im Detail noch recht unbekannt. Tatsächlich bietet diese alternative Finanzierungsform Privatanlegern attraktive Renditen durch Investments in regionale Unternehmen. Unternehmen wiederum können sich bankenunabhängig finanzieren und stärken damit ihre regionale Bedeutung.

Was bedeutet das für Sie als Versicherungsvermittler?

Seit 2014 ist **dasErtragReich** die Crowdfunding-Plattform für heimische Klein- & mittelständische Unternehmen. Dabei vermitteln wir Kapital von heimischen Anlegern an bestehende, erfolgreiche Betriebe, die bankenunabhängig Eigenkapital für weiteres Wachstum benötigen. Bis dato konnten wir 25 Projekte mit einem Gesamtvolumen von über 2 Mio. Euro erfolgreich umsetzen.

Wie auch Sie persönlich vom Crowdfunding profitieren können?

Auf zwei Arten:

I. TIPPGEBER

Generieren Sie

- **zusätzliche Provisionen**
- **ohne Haftungsthemen** und
- **ohne zeitlichen Mehraufwand**

Werden Sie **Tipgeber** und erhalten Sie **Provisionen** für die Vermittlung von

- **Investoren**, die in unsere Crowdfunding Projekte investieren möchten bzw.
- **Unternehmen**, die bankenunabhängiges Kapital suchen und eine Crowdfunding Kampagne dafür nutzen wollen.

Als Tipgeber haben Sie keinen Beratungsaufwand oder (Haftungs-) Risiko. Empfehlen Sie uns einfach weiter, wenn Sie Ihren Kunden zu attraktiven Zinsen, einem regionalen Investment (ab EUR 250,- möglich!) oder einer zeitgemäßen Finanzierungsform verhelfen wollen.

II. VERGRÖßERUNG IHRES KUNDENSTOCKS

Sie überlegen, einen Kundenstock zu übernehmen? Dann sprechen Sie mit uns! Denn mittels Crowdfunding können wir bei der Finanzierung dieser Idee helfen.

Als Partner von dasErtragReich, verdienen Sie nicht nur auf einfache Art Geld oder können Ihren Kundenstock vergrößern, Sie heben sich auch auf zeitgemäße Art von Ihrem Mitbewerb ab.



Roland PICHLER, Geschäftsführer



Martin WATZKA, Prokurist

Denn Sie helfen nicht nur Ihren Kunden dabei, vernünftige Renditen zu erzielen - und das schon ab einer Investition von EUR 250,-, sondern unterstützen auch erfolgreiche heimische Betriebe.

Melden Sie sich bei uns, wenn Sie Lust auf eine Zusammenarbeit haben. Wir besprechen gerne in einem unverbindlichen Gespräch Ihre Möglichkeiten.

www.dasertragreich.at/tippgeber
office@dasertragreich.at



dasErtragReich management gmbh,
 Schikanedergasse 9/29
 1040 Wien



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

Mündelsicherheit der klassischen Lebensversicherung

Grundlagen

Das ABGB führt in §§ 216ff explizit jene Veranlagungsformen an, denen unmittelbar von Gesetzes wegen Mündelsicherheit zugeschrieben wird. Mündelsichere Veranlagungen zeichnen sich durch besonders hohes Sicherheitsniveau aus. Ein Verlust ist nach menschlichem Ermessen weitestgehend auszuschließen. Trotzdem ist Mündelsicherheit keinesfalls mit einer Kapitalgarantie gleichzusetzen.

Laut ABGB sind insbesondere die folgenden Investitionen als mündelsicher anzusehen:

- Sparbücher (nur mit geeignetem Deckungsstock)
- Anleihen der Republik Österreich und der Bundesländer
- Pfand- und Kommunalschuldverschreibungen inländischer Kreditinstitute
- hypothekarisch besicherte Darlehen (unter gewissen Bedingungen)
- österreichische Immobilien (unter gewissen Voraussetzungen)

Darüber hinaus kann das Gericht im Einzelfall – und tut dies auch laufend – im Sinne des § 220 ABGB folgenden Investitionen Mündelsicherheit attestieren, wenn den Grundsätzen einer sicheren und wirtschaftlichen Vermögensverwaltung entsprochen und der Verwirklichung von Risiken durch Streuung entgegengewirkt wird:

- Gold
- Bausparen
- Mischfonds mit geringer Aktienquote
- Anleihen anderer Staaten der EURO-Zone guter Bonität
- international anlegende EURO-Anleihefonds
- klassische Lebensversicherungen

Fazit

Da klassische Lebensversicherungen die im ABGB genannten Vorgaben erfüllen, ist unter Berücksichtigung der gängigen Gerichtspraxis in den meisten

Fällen von Mündelsicherheit auszugehen. Diese ist jedoch per se nicht gegeben, sondern muss im Einzelfall individuell attestiert werden.

Kriterien einer sicheren und wirtschaftlichen Vermögensverwaltung

Lebensversicherungen entsprechen aufgrund folgender Merkmale den Grundsätzen einer sicheren und wirtschaftlichen Vermögensverwaltung:

- Deckungsstock (unter Berücksichtigung der Bewertungsvorschriften)
- Garantiezins
- Höchststandgarantie

a) Deckungsstock

Der klassische Deckungsstock in der Lebensversicherung wird durch die Gelder der Kunden gebildet und spiegelt die Ansprüche der Versicherungsnehmer wider. Gemäß § 300 VAG muss der Deckungsstock die Ansprüche der Versicherungsnehmer zu jeder Zeit sichern und wird getrennt vom restlichen Vermögen des Versicherers verwaltet. Sicherheit wird hierbei großgeschrieben. Das geht nicht nur aus den strengen Anlagevorschriften des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) und der Kapitalanlageverordnung (KAVO), sondern auch aus der Insolvenzordnung hervor. Im Insolvenzfall des Versicherungsunternehmens stellt der Deckungsstock Sondervermögen dar, das ausschließlich zur Befriedigung der Kundenansprüche dient. Das bedeutet, dass dieses Vermögen selbst im Insolvenzfall dem Zugriff anderer Gläubiger entzogen ist und nicht in die Konkursmasse fällt. (§ 312 VAG; § 48 Insolvenzordnung).

Darüber hinaus werden die Kundengelder im Deckungsstock von einem eigenen, von der FMA (Finanzmarktaufsicht) bestellten Deckungsstocktreuhänder laufend beaufsichtigt (mindestens 4 Mal pro Jahr). Dieser hat darauf zu achten, dass das Versicherungsunternehmen laufend seine Verpflichtungen erfüllt. Über Vermögenswerte im Deckungsstock darf nur mit schriftlicher Zustimmung des Treuhänders verfügt werden. Der Treuhänder hat auch dafür Sorge zu tragen, dass das

Deckungserfordernis des Versicherers durch die Veranlagungswerte immer vollständig erfüllt ist. Die Aufgaben und Pflichten des Treuhänders sind gesetzlich geregelt (§ 305 VAG).

Auch die Bilanzierungsvorschriften tragen dem Sicherheitsgedanken Rechnung. Die Rechnungslegung der Lebensversicherung unterliegt strengen Regeln, deren Einhaltung jährlich von Wirtschaftstreuhändern geprüft und mit der Bilanz bestätigt

wird. Das zur Anwendung kommende Niederstwertprinzip legt fest, dass Kapitalanlagen entweder mit dem Anschaffungswert oder, wenn der Tageswert unter dem Anschaffungswert liegt, mit diesem geringeren Wert zu bilanzieren. Dem kaufmännischen Grundsatz der Vorsicht folgend dürfen nicht realisierte Gewinne nicht in die Bilanz aufgenommen werden, drohende Verluste müssen hingegen im Jahresabschluss berücksichtigt werden.

POSITIONEN	ANTEIL
festverzinsliche Wertpapiere	38,4%
Investmentfonds	34,9% (davon Renten 30,3%)
Darlehen	10,3%
verbundene Unternehmen und Beteiligungen	6,5%
Aktien, Ergänzungskapital und Genussrechte	4,7%
Liegenschaften – direkt gehalten	4,0%
Bankguthaben	1,2%
GESAMT	100%

Abbildung 1: Deckungsstock der WIENER STÄDTISCHEN als Beispiel ¹

b) Garantiezins und Höchststandgarantie

Die Gesamtverzinsung der klassischen Lebensversicherung besteht in Österreich grundsätzlich aus zwei Komponenten: Dem Garantiezinssatz und der Gewinnbeteiligung. Mit der Höchstzinssatzverordnung legt die Finanzmarktaufsicht (FMA) periodisch den für neue Verträge geltenden höchstmöglichen Garantiezinssatz fest. Dieser beträgt aktuell 0,5% für Neuverträge. Er gilt für die gesamte Vertragslaufzeit einer Lebensversicherung.

Da in der Praxis höhere Erträge am Kapitalmarkt erwirtschaftet und auch Überschüsse aus Kosten und Risikoprämien an den Kunden weitergegeben werden, kann der Versicherer zusätzlich zum Garantiezins eine Gewinnbeteiligung finanzieren. In diese werden jährlich mindestens 85% der erzielten Gewinne (Kosten-, Sterblichkeits- und Veranlagungsgewinne) eingebracht.

Dabei unterscheidet der Versicherer vielfach zwischen laufenden Gewinnbeteiligungen und Schlussgewinnbeteiligungen. Laufende Gewinnbeteiligungen werden grundsätzlich jährlich (nach einer eventuellen Karenzzeit zu Beginn des Vertrages) zugeteilt. Sobald diese dem einzelnen Vertrag gutgeschrieben sind, erhöhen sie die Garantieleistung. Die garantierte Versicherungssumme erhöht sich damit jährlich (Höchststandgarantie). Anders sieht es bei Schlussgewinnbeteiligungen aus. Diese sind zwar meistens ebenfalls den einzelnen Verträgen zugeordnet, sie sind jedoch nicht garantiert und erhöhen somit nicht die garantierte Versicherungsleistung des jeweiligen Vertrages. Schlussgewinnbeteiligungen werden in der Regel nur bei vertragskonformen Verhalten des Versicherungsnehmers ausbezahlt und stellen sohin einen Bonus für absolute Vertragstreue dar.

¹ Die Zusammensetzung des Deckungsstocks wurde dem Geschäftsbericht 2016 entnommen und nach telefonischer Rücksprache mit der zuständigen Fachabteilung der WIENER STÄDTISCHEN entsprechend den aktuellen Gegebenheiten angepasst.

ÖVA – Veranstaltungskalender 2. Halbjahr 2018

Seminar	Credits WKO	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	
ÖVA Fachgrundausbildung für Mitarbeiter von Maklerbüros <ul style="list-style-type: none"> • ein komplettes Grundschulungsprogramm • Schulungen durch Praktiker • Gruppenarbeiten • inklusive Online Lerntool 	160	19./20. 13./14.				
	80		19. 17.			
	80			7. 7.		
	80			22. 22.		
	80				4. 4.	
	50	25./28.9. 3., 5., 9.10				
	ÖVA Lehrgang Maklerpraxis	80		4. 2.		
80			24. 23.			
80				13. 15.		
80					6. 6.	
ÖVA Seminar Finanzmanagement für Versicherungsmakler			12.			
ÖVA Seminar Bauversicherung	80	19.				
ÖVA Seminar Der Regress des Versicherers	80		9.	9.		
ÖVA Seminar Riskmanagement	80		11.			
ÖVA Seminar Praxisworkshop Nachfolge	80		16.	6.		
ÖVA Seminar Schadenbearbeitung durch den Versicherungsmakler II	80		30.			
ÖVA Seminar Neues von ÖVM Netzwerk	80			15.		
ÖVA Seminar Schadenbearbeitung durch den Versicherungsmakler I+II	160			20./21.		
ÖVA Seminar Haftung des Versicherungsmaklers	80			28.		

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	Haftpflicht Versicherung	Mag. Alexander Gimborn
Salzburg		
Wien	Handel, Gewerbe, Landwirtschaft	Leopold Bicik
Salzburg		Mag. Alexander Gimborn
Wien	Lebensversicherung, BUZ	Mag. Alexander Meixner
Salzburg		Michael Schopper
Wien	Unfallversicherung, BUFT	Mag. Alexander Meixner
Tirol		Michael Schopper
Wien	Kranken- u. Pflegeversicherung	Mag. Alexander Meixner
Kärnten		Mag. Alexander Gimborn
Internet	WEBINAR Sozialversicherung & Steuern 5 x 1,5 Stunden	Mag. Alexander Meixner
Wien	Betriebliche Haftpflichtversicherung	Mag. Alexander Gimborn
Salzburg		Mag. Alexander Gimborn
Wien	Landwirtschaftliche Versicherung	Ing. Alexander Punzl
Salzburg		Ing. Franz Innerhuber
Wien	Leben-, BAV- und Berufsunfähigkeitsversicherung	Mag. Alexander Meixner
Salzburg		Michael Schopper
Wien	Unfall-, Kranken-, Betriebsunterbrechungsvers. für freiberuflich Tätige	Mag. Alexander Meixner
Salzburg		Michael Schopper
Wien	Finanzmanagement, Finanzmathematik, Steuern, Lebensversicherungen	Mag. Alexander Meixner
Wien	Die Feinheiten der Haftpflicht und Bauwesenversicherung	Norbert Jagerhofer
Tirol	Der Regress des Kfz-Haftpflichtversicherers, Haftpflichtversicherers und Sachversicherung	Dr. Wolfgang Reisinger
Wien		
Steiermark	Riskmanagement „learning by doing“ in der Praxis	Gerhard Veits
Wien	„Den Sieger erkennt man am Start“	Wolfgang Willim/Ulrike Seyss-Willim
Tirol		
Kärnten	Ungerechtfertigte Schadenablehnungen - Fälle aus der Praxis	Gerhard Veits
Wien	Ausgewählte Netzwerkanfragen – Schadenablehnung!	Alfred Binder/Paul Veselka
Salzburg	Regeln, Systematik und wertvolle Praxistipps und ungerechtfertigte Schadenablehnungen - Fälle aus der Praxis	Gerhard Veits
Wien	Obliegenheiten (allg. und KFZ Spezial), vorvertragliche Verletzung der Aufklärungspflichten und Gefahrenerhöhung	Dr. Walter Niederbichler

Die einzelnen Einladungen werden noch rechtzeitig per Post versendet.

Anmeldemöglichkeiten auch über unsere Homepage unter: www.oevm.at / **Aus- u. Weiterbildung**



Die Ausbildung war wirklich sehr gut.

Wir haben in einem Jahr so unglaublich viele Informationen speziell für das Maklerwesen VON Maklern erhalten. Ich kann sagen, dass ich nach der Ausbildung gefestigter bin im Beruf und dass mir das Wissen im gesamten Arbeitsalltag extrem weiterhilft.

Die Schulungstage fand ich zwar sehr umfassend, aber auch gut gemacht. Die Prüfung selbst war auch angenehm, da die Prüfer überhaupt keinen Druck machen. Fazit: ich kann die Prüfung nur jedem Neueinsteiger der Versicherungsbranche ans Herz legen, da man danach um einiges gefestigter ist in seinem Job und der Job so auch noch einmal mehr Spaß macht.

Danke dafür liebes ÖVM Team

Liebe Grüße,
Melanie JÄGER
Kristall Finanz GmbH

ÖVM gratuliert frisch gebackenen Versicherungsfachleuten

14 Nachwuchskräfte absolvierten die Fachgrundausbildung in der Versicherungsakademie

Die heimische Maklerschaft freut sich über Nachwuchs. Insgesamt haben 14 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen von Maklerbüros die Fachgrundausbildung zum/r geprüften Versicherungsfachmann/frau bei der Österreichischen Versicherungsakademie (ÖVA) erfolgreich absolviert. <http://ovm.at/akademie>

Seit Bestehen der ÖVA sind wir bemüht das Angebot der Aus- und Weiterbildung für MitarbeiterInnen von Versicherungsmaklerunternehmen möglichst flächendeckend und österreichweit anzubieten, sodass unsere Akademie ein kontinuierliches Komplettprogramm aller Versicherungssparten gewährleistet. 2017 wurden die Fachgrundausbildungen in Wien und Tirol abgehalten. Die Abschlussprüfung hat zum Ziel, einerseits das bei den Schulungen vorgetragene Fachwissen zu festigen und andererseits einen Leistungs- und Bildungsnachweis anzubieten. Am 8.3. wurden die Prüfungen in Wien und am 9.3. in Tirol abgenommen. Die TeilnehmerInnen waren bestens vorbereitet und konnten somit mit Stolz ihre Urkunde am ÖVM Forum entgegennehmen.

Wichtiger Beitrag zur Beratungsqualität

Die nächsten Lehrgänge laufen schon wieder. Aktuell drücken angehende Versicherungsfachleute in

Wien und Salzburg die Schulbank. Das anhaltend große Interesse an den Aus- und Weiterbildungsangeboten der ÖVA unterstreicht die besondere Bedeutung, die Österreichs Versicherungsmakler dem Thema Servicequalität beimessen. Die Nutznießer sind wiederum die Endkunden. Sie profitieren von fachlich kompetenter Beratung.

Inhaltlich deckt die ÖVA das gesamte Versicherungsspektrum ab. Von den Grundlagen des Versicherungsvertragsgesetzes und Kündigungsrecht bis hin zu Personen- Sach- und Haftpflichtversicherungen und vielem mehr werden von versierten Praktikern unterrichtet.

Berufsbegleitend zu mehr Know-how

Die Kurse der ÖVA richten sich zum überwiegenden Teil an selbständige Makler und deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Deshalb bietet die Akademie auch Online-Tools an, um ein Maximum an Flexibilität zu gewährleisten und berufsbegleitende Fortbildung zu erleichtern. „Die Vereinbarkeit von Beruf und Ausbildung ist uns ein besonderes Anliegen. Denn nur so kann Gelerntes in der Praxis sofort umgesetzt und Fragen, die sich im Berufsalltag ergeben, in den Seminaren gemeinsam mit Kollegen und Experten erörtert und beantwortet werden“, schließt Veits. »



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Erfolgreich beraten – mehr Zeit für Kunden!

Vom Erstkontakt bis zur fertigen Polizza – mit den digitalen Beratungs- und Vertriebstools der NÜRNBERGER sind Sie zeitlich und örtlich flexibel und rascher in der Geschäftsabwicklung.

Weitere Informationen erhalten Sie unter
www.nuernberger.at/beratungstechnologie.html



GRATULATION



Wir gratulieren recht herzlich zur bestandenen Prüfung!



Sarah BLENKE, Veits & Wolf GmbH
Jennifer DIESNER, OFI Vers.makler
Alma HAMZIC, Veits & Wolf GmbH
Melanie JÄGER, Kristall Finanz GmbH
Tanja LEITINGER, Steinlechner KG
Denise LORICH, AW Vers.makler GmbH
Christoph MEINGASSNER, Team M Vers.makler GmbH
Alexander NIESCHER, VNR Niescher e.U.
Patrick PLIESSNIG, VMSG Vers.makler
Eva POROD, Bleier Roland
Petra PRIOR, Mag. Andrea Prior
Christin REITBAUER, Wokatsch-Felber Vers.makler GmbH
Rudolf VEIDER, Thaler & Steiner Vers.makler GmbH
Lukas WALCH, Kristall Finanz GmbH



Die Fachgrundausbildung kann ich jedem nur weiterempfehlen, bei dieser Ausbildung habe ich sehr viel Grundwissen erhalten, die ich jetzt im Arbeitsalltag brauche. Ich bin froh, dass ich mich entschieden habe die Prüfung zu machen, somit habe ich mich noch intensiver mit den einzelnen Sparten auseinander gesetzt.

Durch die Kurse, habe ich sehr nette und interessante Referenten bzw. Kursteilnehmer/innen kennengelernt. Vor allem möchte ich mich bei Mag. Alexander Gimborn und Gerhard Veits für die Unterstützung und Geduld bedanken.

Schöne Grüße

Eva POROD

Versicherungsmakler Roland Bleier



Sehr angenehmer Kurs mit ausgezeichneten Vortragenden. Die Atmosphäre ist sehr familiär und praxisnah gestaltet. Ich bin & war sehr zufrieden. Weiter so!

Alma HAMZIC

Veits & Wolf GmbH

Ein Partner, der auf mich und meine Kunden schaut.



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



Jetzt neu!

Mein Zuhause ist jetzt Wohn-Fühlzone. Mit ERGO fürs Wohnen.

Was auch immer in Ihrem Zuhause passiert. Entspannen Sie sich. Mit ERGO fürs Wohnen – der flexiblen Haushalt- & Eigenheimversicherung – sind Sie immer passend versichert. So individuell wie Ihr Zuhause.

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



ERGO

Versichern heißt verstehen.

Absender

Österreichischer Versicherungsmaklerring
Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

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