

makler

intern



03/2016

P
A
S
S
W
O
R
D
S
P
A
S
S
W
O
R
D

Cyberkriminalität

Cyberkriminalität ist längst kein Randthema mehr sondern eine ernste Bedrohung für jeden Unternehmer. Unternehmen müssen sich nicht mehr die Frage stellen, ob sie Opfer eines Cyberangriffs werden können, sondern wann das der Fall sein wird.

Schlimmer kann's nicht mehr kommen! Was mach ich jetzt?

Philipp K., Maurer

Verstanden:

**Die Generali
Erwerbsunfähigkeitsversicherung**

Um zu verstehen, muss man zuhören.

Ein Verlust der Arbeitskraft kann jedem passieren. Mit der Arbeitskraft halten wir unseren Lebensstandard aufrecht. Ob als Single oder Familienmitglied, Angestellter, Arbeiter oder Selbstständiger – Rechnungen wie Miete, Kreditrückzahlungen oder Kosten für private Aktivitäten wollen bezahlt werden. Mit der Erwerbsunfähigkeitsversicherung bietet die Generali eine günstige Möglichkeit, den Verlust der Arbeitskraft abzusichern.

Unter den Flügeln des Löwen.



GENERALI



Die Zukunftsthemen unserer Branche IDD und Digitalisierung



Ing. Alexander PUNZL
Präsident ÖVM

Beim diesjährigen **11. Alpacher Expertentreffen der Österreichischen Versicherungsmakler** im Rahmen des **Europäischen Forum Albach** standen **die nationale Umsetzung der IDD** und die **Digitalisierung** in der Versicherungsmaklerbranche, auf der Agenda.

Zuvor möchte ich aber die Gelegenheit nutzen, zwei aktuelle Themen anzusprechen:

Reißerisch hieß es in der Fachpresse – **„Knalleffekt im Fachverband: Berghammer löst Riedlsperger ab“**. Vielleicht war es für die breite Öffentlichkeit sehr überraschend, an der Fachverbandsspitze hingegen wurde dieser Wechsel schon seit Monaten intensiv diskutiert und vorbereitet.

Sowohl die Tatsache selbst, als auch den Zeitpunkt erachte ich persönlich als genialen Schachzug. Christoph Berghammer hat seit Jahren federführend die Verhandlungen in Sachen IDD in Brüssel geführt und im Herbst werden die intensiven Verhandlungen zur nationalen Umsetzung der IDD beginnen. Einen besseren Zeitpunkt bzw. eine bessere Lösung hätte man nicht finden können!

An dieser Stelle möchte ich Gunther **Riedlsperger** für seinen aufopfernden und beispiellosen Einsatz für unseren Berufsstand danken. Aber auch dafür, dass er dem ÖVM immer auf Augenhöhe begegnet ist und ihm stets wohlgesonnen war.

Christoph **Berghammer** wünsche ich recht viel Energie und Erfolg in seiner neuen Funktion als unser neuer Fachverbandsobmann! Der ÖVM und ich werden auch Dir, lieber Christoph, stets zur Seite stehen. Eine solche Einigkeit würde ich mir auch mit unseren Partnern in der Versicherungswirtschaft wünschen – leider ist dem nicht immer so: Das Problem waren die Pflichten der VersicherungsmaklerInnen nach dem **„Gemeinsamen Meldestandard-Gesetz/ GMSG“**. Der Fachverband hat gemeinsam mit dem VVO einen einheitlichen Text zur bezüglichen Ergänzung der Courtagevereinbarungen erarbeitet.

Trotzdem nutzt ein großer Versicherer das Sommerloch und konfrontiert die Kollegenschaft mit einer, dem FV/VVO-Standard nicht konformen Ergänzung zur Courtagevereinbarung.

Erst nach anhaltenden und lauten Protesten des Fachverbandes hat dieser Versicherer eingelenkt. Auch wenn der neue Text nicht ganz der Vorlage des FV und des VVO entspricht, ein gangbarer Kompromiss ist er trotzdem.

Ich frage mich an dieser Stelle, warum ein Mitglied des VVO's und wahrscheinlich auch des Verhandlungsteams rund um den gemeinsamen Text zum GMSG, diesen dann für sein eigenes Haus nicht umsetzen wollte. Der Konflikt war doch vorprogrammiert! Alle am Versicherungsmarkt Beteiligten müssen an einem Strang ziehen, nur so können wir unsere jeweilige Aufgabe zum Wohle unserer Kunden erfüllen. Einigkeit, Gemeinsamkeit, da bin ich gleich bei einem Hauptthema des Alpacher Expertentreffens, der **Umsetzung der IDD** in unserer nationalen Gesetzgebung.

Da die IDD auf den gesamten Versicherungsvertrieb, also auch den angestellten Versicherungsaußendienst und nicht mehr nur auf die Versicherungsvermittlung abzielt, muss die gesamte Versicherungswirtschaft diesbezüglich die gleiche Sprache sprechen. Alle sind betroffen und wir sollten gemeinsam das Beste daraus machen. Darum müssen wir alle, Versicherer, Versicherungsagenten, Vermögensberater und Versicherungsmakler, die eine oder andere Unstimmigkeit untereinander vorläufig ausblenden, um den Gesamterfolg nicht zu gefährden. Wenn uns das nicht gelingt und jeder seine Eigeninteressen durchzusetzen versucht, werden die Versicherungsvermittler gegenüber den Versicherern jedenfalls das Nachsehen haben. Nur ein Beispiel wäre die Provisionsoffenlegung, bei der die „nackten Zahlen“ das Bild zu unseren Lasten verzerren würden. Hier sehe ich aber in der Person von Christoph Berghammer einen lösungsorientierten Chefverhandler, der das Gesamtziel sicher nie aus den Augen verlieren wird. ➤



Ein gemeinsames Vorgehen und Einigkeit ist auch beim zweiten Themenkreis, der **Digitalisierung**, unumgänglich – Stichwort **OMDS**. Der Österreichische Versicherungsmarkt ist viel zu klein, als dass mehrere Lösungen zum Datenaustausch zwischen Versicherer und VersicherungsmaklerIn sinnvoll und auch wirtschaftlich wären! Ich habe vollstes Verständnis, dass es hier Vorbehalte seitens der Versicherer gibt! Sehr viel Geld ist in die eine oder andere Eigenentwicklung geflossen oder es würde einen „Kulturschock“ bedeuten, die Technik eines Mitbewerbers zu übernehmen.

Alles in allem dürfen wir aber nur in die Zukunft schauen und müssen danach trachten, diesen Austausch von Daten einfach, schnell und mit geringen Kosten zu gestalten. Nur das zählt, egal ob es die Lösung eines großen Versicherers oder BiPRO sein wird. Auch hier wird unser Verhandlungsteam von einem langjährigen Profi angeführt. Siegfried **Fleischacker** ist nicht nur ein ausgewiesener EDV Experte, sondern auch ein gewiefter Taktiker, der die anstehenden Verhandlungen ganz bestimmt zu einem positiven Ende bringen wird. Passend zu beiden Punkten wurde auch über **Online-Versicherungsvertrieb** diskutiert. Auch wenn es viele nicht wahr haben wollen, in bescheidenem Maße ist er schon da, ganz sicher wird er aber in der Zukunft an Bedeutung zunehmen.

Auch wenn man es nicht an Prozentzahlen festmachen kann, die Generation unserer Kinder und/ oder Kindeskinde verziehtet in kaum einer Lebenslage auf ihr Mobiltelefon. Und sie sind die KundenInnen der Zukunft und somit wären wir sehr gut beraten, uns bald darauf einzustellen, wenn unsere Versicherungsmaklerbetriebe auch noch in ferner Zukunft existieren sollen.

Seitens der Gesetzgebung muss aber sichergestellt werden, dass für alle Formen des Versicherungsvertriebs die gleichen, strengen Regeln gelten! Dies kann man bereits bei der kommenden IDD-Umsetzung in die Tat umsetzen. Eine sehr erfreuliche Nachricht zum Schluss, die uns ein wenig die Angst vor dem Online-Vertrieb nehmen könnte:

Laut der aktuellen Recommender-Studie 2016 sehen sich Kunden unabhängiger VersicherungsmaklerInnen hinsichtlich Geschwindigkeit bei der Abwicklung und bezüglich Höhe der Auszahlungssumme besser gestellt.

Ich denke mir, die Zukunft unseres Berufsstandes ist nicht in Gefahr, wir müssen uns lediglich auf geänderte Verhältnisse einstellen!

Mit kollegialen Grüßen
Ing. Alexander Punzl
ÖVM Präsident

Impressum:

Medieninhaber & Herausgeber:

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

Vereinszweck:

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

Vorstand:

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

Verlagsort:

Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

Redaktionsteam:

ÖVM Sekretariat

Layout & grafische Produktion:

Klepp & Partners Werbeagentur GmbH

Druck:

KurzDRUCK GmbH

Blattlinie:

Informationen für Vereinsmitglieder, Fachinformation zu Versicherungsthemen, Rechtliche Informationen

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

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

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

INHALT

INHALTSVERZEICHNIS

ÖVM/INTERN



ÖVM-Muster-Courtagevereinbarung aktualisiert	12
ÖVM-News – Ein neues Gesicht	13
Buchvorstellungen	20
ÖVM App	22

RECHT



Cyberattacken aus datenschutzrechtlicher Sicht	6
Trends am österreichischen Versicherungsmarkt: Versicherungsschutz gegen Cyberkriminalität – Teil 5	10
Serie juristische Begriffe – Rechtssubjekt und Rechtsobjekt	16
Rechtsschutz – NEWS	17
Flugdrohnen	24
Allgemeine Klauseln & Sachklauseln – Teil 5	30
Honorar für Versicherungsberater	32

WIRTSCHAFT & STEUER



Brexit	14
Roger Rankel: Wie verführe ich eine Diva? – Erfolgreicher verkaufen als die Konkurrenz	18
Serie Kündigungsrecht – Rücktrittsrechte aus der Sicht des Versicherungsnehmers, Teil 2	26
Serie Sozialversicherung – Schadenszurechnung und Beweislast in der gesetzlichen Unfallversicherung	28
Serie: Was ist das? – Einlagensicherung	34

ÖVA/AUSBILDUNG



Veranstaltungskalender	36
Weiterbildungsverpflichtung für Versicherungsmakler	38

Cyberattacken aus

Cyberkriminalität ist längst kein Randthema mehr, sondern eine ernste Bedrohung für jedes Unternehmen. Unternehmen müssen sich nicht mehr die Frage stellen, ob sie Opfer eines Cyberangriffs werden können, sondern wann das der Fall sein wird.

„Willkommen in der Realität“

Laut einer Studie der KPMG Austria GmbH vom April 2016¹ waren 49% der befragten österreichischen Unternehmen bereits Opfer eines Cyberangriffs. Bei 41% der betroffenen Unternehmen führte der Angriff zur Unterbrechung von Geschäftsprozessen, 24% der Unternehmen erlitten finanzielle Verluste, bei 14% wurden vertrauliche Informationen gestohlen und bei 10% wurden Daten manipuliert.

Die Cyberkriminalität ist derzeit stark wachsend. Aus der polizeilichen Kriminalstatistik des Bundeskriminalamtes für 2015² geht hervor, dass die Cyberkriminalität im Jahr 2015 gegenüber dem Vorjahr um 11,6% zugenommen hat. Jährlich werden ca. 10.000 Anzeigen im Zusammenhang mit Cyberkriminalität erstattet. Die Dunkelziffer ist sicher wesentlich größer, wenn man bedenkt, dass in vielen Fällen eine Anzeige nicht erstattet wird, weil der Angreifer unbekannt bleibt.

Im Rahmen dieses Artikels soll dargestellt werden, welche Datensicherheitsmaßnahmen das Datenschutzgesetz (DSG) von den Unternehmen verlangt.

Grundrecht auf Datenschutz und zulässige Verwendung von personenbezogenen Daten

Gem. § 1 Abs. 1 DSG³ hat Jedermann, insbesondere auch im Hinblick auf die Achtung seines Privat- und Familienlebens, Anspruch auf Geheimhaltung der ihn betreffenden personenbezogenen Daten⁴, soweit ein schutzwürdiges Interesse daran besteht (Grundrecht auf Datenschutz⁵).

Daten dürfen gem. § 6 DSG nur

¹ <https://home.kpmg.com/at/de/home/insights/2016/06/cybersecurity-studie.html>

² www.polizei.gv.at/files_all/KrimBericht_2015.pdf

³ Das DSG kann in der jeweils aktuellen Fassung unter <https://www.ris.bka.gv.at> eingesehen werden.

⁴ Personenbezogene Daten sind Angaben über Betroffene, deren Identität bestimmt oder bestimmbar ist.

⁵ Das Grundrecht auf Datenschutz steht im Verfassungsrang.

datenschutzrechtlicher Sicht

1. nach Treu und Glauben und auf rechtmäßige Weise verwendet werden;
 2. für festgelegte, eindeutige und rechtmäßige Zwecke ermittelt und nicht in einer mit diesen Zwecken unvereinbaren Weise weiterverwendet werden;
 3. soweit sie für den Zweck der Datenanwendung wesentlich sind, verwendet werden und über diesen Zweck nicht hinausgehen;
 4. so verwendet werden, dass sie im Hinblick auf den Verwendungszweck im Ergebnis sachlich richtig und, wenn nötig, auf den neuesten Stand gebracht sind;
 5. solange in personenbezogener Form aufbewahrt werden, als dies für die Erreichung der Zwecke, für die sie ermittelt wurden, erforderlich ist; eine längere Aufbewahrungsdauer kann sich aus besonderen gesetzlichen, insbesondere archivrechtlichen Vorschriften ergeben.
- die **Zutrittsberechtigung** zu Räumlichkeiten, in denen Daten aufbewahrt werden regeln,
 - die **Zugriffsberechtigung** auf Daten und Programme und den Schutz der Datenträger vor der Einsicht und Verwendung durch Unbefugte regeln
 - die Berechtigung zum Betrieb der Datenverarbeitungsgeräte festlegen und **jedes Gerät** durch Vorkehrungen bei den eingesetzten Maschinen oder Programmen **gegen die unbefugte Inbetriebnahme absichern**
 - **Protokoll** führen, damit tatsächlich durchgeführte Verwendungsvorgänge, wie insbesondere Änderungen, Abfragen und Übermittlungen, im Hinblick auf ihre Zulässigkeit im notwendigen Ausmaß nachvollzogen werden können



Mag. Bernd TRAPPMAIER
Rechtsanwalt in
Korneuburg

Datensicherheit

§ 14 DSGVO ordnet an, dass für alle Organisationseinheiten eines Auftraggebers⁶ oder Dienstleisters⁷, die Daten verwenden, **Maßnahmen zur Gewährleistung der Datensicherheit** zu treffen sind. Dabei ist je nach der Art der verwendeten Daten und nach Umfang und Zweck der Verwendung sowie unter Bedachtnahme auf den **Stand der technischen Möglichkeiten** und auf die **wirtschaftliche Vertretbarkeit** sicherzustellen, dass die Daten vor zufälliger oder **unrechtmäßiger** Zerstörung und vor Verlust geschützt sind, dass ihre Verwendung ordnungsgemäß erfolgt und dass die Daten **Unbefugten nicht zugänglich** sind.

Das DSGVO bezweckt damit die Aufrechterhaltung der Vertraulichkeit, Integrität und Verfügbarkeit von Informationen⁸.

Unternehmen müssen zur Erfüllung dieser Pflichten u.a.

- jeden **Mitarbeiter** über seine nach dem DSGVO und nach innerorganisatorischen Datenschutzvorschriften bestehenden Pflichten **belehren**,

Diese Maßnahmen müssen unter Berücksichtigung des **Standes der Technik** und der bei der Durchführung erwachsenden Kosten ein **Schutzniveau** gewährleisten, das den von der Verwendung ausgehenden Risiken und der Art der zu schützenden Daten **angemessen** ist.

Die Angemessenheit der Datensicherheitsmaßnahmen hängt somit in besonderer Art und Weise von der Art der Daten ab. Sensible Daten werden ein höheres Sicherheitsniveau verlangen als nicht sensible Daten.

Der Verweis auf die wirtschaftliche Vertretbarkeit bedeutet, dass eine Sicherheitsmaßnahme nur implementiert werden muss, wenn die Kosten der Implementierung in einem angemessenen Verhältnis zum Sicherheitsgewinn, dh zu erreichten Risikoreduktion stehen. Um zu bestimmen, ob eine Risikomaßnahme implementiert werden muss, ist daher neben einer Risikobewertung auch eine Kosten-Nutzen-Analyse erforderlich⁸.

Wer die gemäß § 14 DSGVO erforderlichen Sicherheitsmaßnahmen gröblich außer Acht lässt »

⁶ Unter einem Auftraggeber versteht das DSGVO natürliche oder juristische Personen, Personengemeinschaften oder Organe einer Gebietskörperschaft beziehungsweise die Geschäftsapparate solcher Organe, wenn sie allein oder gemeinsam mit anderen die Entscheidung getroffen haben, Daten zu verwenden, unabhängig davon, ob sie die Daten selbst verwenden oder damit einen Dienstleister beauftragen.

⁷ Ein Dienstleister ist eine natürliche oder juristische Person, Personengemeinschaft oder Organ einer Gebietskörperschaft beziehungsweise der Geschäftsapparat solcher Organe, wenn er Daten nur zur Herstellung eines ihnen aufgetragenen Werkes verwendet.

⁸ Feiler in Jähnel (Hrsg), Datenschutzrecht (2015) Risikoadäquate Datensicherheitsmaßnahmen gemäß § 14 DSGVO 2000 – Eine kritische Betrachtung.



begeht eine Verwaltungsübertretung, die mit **Geldstrafe bis zu 10.000 Euro** zu ahnden ist (§ 52 Abs. 2 Z 5 DSGVO).

Neben dieser – eher geringen – Strafdrohung ist zu beachten, dass die Verletzung gebotener Datensicherheitsmaßnahmen zu Schadenersatzansprüchen der Betroffenen führen kann. Insofern ist davon auszugehen, dass § 14 DSGVO ein Schutzgesetz iSd § 1311 ABGB ist. Vom eigenen Schaden, der unmittelbar wirtschaftlich sein aber auch in Form von Reputationsverlust bestehen kann, muss hier nicht weiter gesprochen werden.

Informationspflicht

Wird dem Auftraggeber bekannt, dass Daten aus einer seiner Datenanwendungen **systematisch** und **schwerwiegend** unrechtmäßig verwendet wurden und den Betroffenen **Schaden droht**, hat er darüber unverzüglich die Betroffenen **in geeigneter Form** zu informieren (§ 24 Abs. 2a DSGVO).

Das DSGVO regelt jedoch keineswegs eindeutig, wann eine unrechtmäßige Datenverwendung systematisch und schwerwiegend (beides muss zusammentreffen!) ist. Die Auslegung dieser Begriffe bleibt den Gesetzesanwendern vorbehalten. Vor allem der Begriff „schwerwiegend“ ist in diesem Zusammenhang unklar. Mit dem potentiellen Schaden für die Betroffenen kann hier nicht argumentiert werden, weil dieser eine zusätzliche Voraussetzung für die Informationspflicht ist. Die Betroffenen sind in geeigneter Form zu informieren.

SEMINARANKÜNDIGUNG

Cyberisiken werden zunehmend zum Problem



Anton ALT (li.)

Allgemein beideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger, Wirtschaftsmediator

Mag. Bernd TRAPPAIER (m.)

Rechtsanwalt in Korneuburg

Dipl.-Ing. Robert LUH, BSc (re.)

Sicherheitsforscher an der FH St. Pölten

ZIELGRUPPE

Versicherungsmakler, Mitarbeiter & Mitarbeiterinnen von Versicherungsmaklern.

SEMINARINHALT

Cyber Polizen stehen vor dem Durchbruch. Ein Grund mehr weshalb sich Versicherungsmakler mit diesem Thema beschäftigen sollten.

Vielen kleinen und mittleren Unternehmen ist es nicht bewusst, dass auch sie von Cyberangriffen betroffen sein können. Doch im Unterschied zu Konzernen wissen sie in der

Regel nicht, wie eine Cyberkrise handzuhaben ist und stehen rasch vor einer existenzbedrohenden Situation. Trotzdem werden Cyberisiken von KMU sträflich vernachlässigt.

Das Seminar informiert einerseits über die Grundlagen des Datenschutzrechts (DSG 2000) und verschafft andererseits einen Marktüberblick über die Cyberversicherungen. Anhand von Beispielen und Live-Demonstrationen wird gezeigt, wie typische Cyber-Angriffe fern der Klischees tatsächlich ablaufen, welchen Gefahren Privatpersonen, Unternehmen und Infrastruktur ausgesetzt sind, und wie übliche Pannen und Fehler aussehen, die zu Datenverlust oder Diebstahl führen.

TERMINE & VERANSTALTUNGSORTE:

12.10.: GRAZ – Hotel Nova Park, Fischeraustraße 22, 8051 Graz

19.10.: TIROL – Hotel Kramsacher Hof, Claudiaplatz 9, 6233 Kramsach

Preis für ÖVM Mitglieder: 1. Person EUR 245,-, bei 2 Personen EUR 225,- p.P., ab 3 Personen EUR 198,- p.P. Alle Preise exkl. 20% USt.

08|16

Alles andere als Durchschnitt.



Ihre Kunden profitieren jetzt doppelt. Und dreifach!

Mit der neuen fondsgebundenen Lebensversicherung 08|16 der NÜRNBERGER profitieren Ihre Kunden jetzt doppelt und dreifach. Doppelt: Sie genießen die Flexibilität einer modernen Sparform und die Steuervorteile einer Lebensversicherung. Und dreifach: Maßgeschneiderter Kapitalaufbau und gleichzeitig Absicherung bei Berufsunfähigkeit und Pflege. Alles andere als Durchschnitt: 08|16!

NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich
Telefon 05 0448-9100, www.nuernberger.at

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

NÜRNBERGER
Versicherung AG Österreich





Mag. (FH) Joe KALTSCHMID

Mag. Kaltschmid ist Geschäftsführender Gesellschafter und Gründer des auf Managerhaftpflicht und VH-Risiken spezialisierten Brokers INFINCO in Österreich und Liechtenstein.

Versicherungsmakler, Fachhochschulstudium der Bank- und Referent und Autor von Fachartikeln zum Thema der Managerhaftung; INFINCO betreut und berät mehr als 120 Makler aus Österreich und Liechtenstein in den Sparten D&O, Vermögensschadenhaftpflicht, Crime und Cyberrisiken!

Trends am österreichischen Versicherungsmarkt:

Spartenübergreifende Deckungskonzepte für Werbe- und Medienunternehmen

Teil 5

Auch die Werbe- und Medienbranche ist einem starken Wandel unterworfen. Der ursprünglich analoge Alltag der gesamten Branche wird zunehmend digitaler. Das Geschäftsmodell vieler „Agenturen“ hat sich völlig gewandelt. Immer mehr verschwimmen etwa die Grenzen zwischen Werbeagenturen und IT-Unternehmen, weil Auftraggeber zunehmend Agenturdienstleistungen und die technische Umsetzung wie etwa die Programmierung einer Werbebannerfunktion aus einer Hand verlangen.

Deshalb steht die „Werbe-Branche“ stark im Fokus von Versicherungsunternehmen und Versicherungsmaklern, weil für das angesprochene Problem innovative Versicherungslösungen gefragt sind. Diesbezüglich hat die Sensibilisierung der Berater in der Werbe-Branche aufgrund mehrerer großer Schadensfälle durchwegs zugenommen. So ist die Bedeutung konventioneller Haftpflicht-Deckungen für Werbeagenturen längst in den Hintergrund getreten. Immer mehr bemühen sich überwiegend typische Vermögensschadenhaftpflicht-Versicherer um umfassende Haftpflichtversicherungslösungen für Werbeagenturen. Denn reine Vermögensschäden, um welche es in der Werbe-Branche im Falle von Haftpflichtschäden hauptsächlich geht, sind in diesen Deckungskonzepten häufig nur unzureichend versichert. Es wird beispielsweise auch Risiken wie der Verletzung von Urheberrechten oder Veröffentlichungsrisiken nicht oder nicht in ausreichender Form Rechnung getragen.

Daher sind zunächst speziellere, weiter gefasste Deckungskonzepte sowie eine umfassende

Risikoanalyse durch den Versicherungsmakler für die Absicherung von Unternehmen der Werbe- und Medienbranche unbedingt erforderlich. Aus der Analyse abzuleiten ist, dass häufig auch spartenübergreifende Deckungen für den Kunden durchaus empfehlenswert sind.

Kennzeichnend für moderne Deckungskonzepte in diesem Bereich ist eine umfassende Formulierung der versicherten Tätigkeitsbereiche. So erlangt insbesondere neben der klassischen Erstellung von Druckdaten und –bearbeitung die Mitversicherung von Tätigkeiten, welche verstärkt auf die Verwendung von Datenverarbeitungssystemen und dem Internet beruhen, immer wichtigere Bedeutung. Dazu gehören etwa Internet- und Online-Dienstleistungen wie Domain-Service und Webdesign, die Wartung von Kunden-Websites oder der Betrieb eines Online-Shops, auch diese sollen als vom Versicherungsschutz umfasst gelten. Im Rahmen der Versicherungssumme sollen sämtliche Tätigkeitsbereiche des Kunden abgebildet werden können und nicht Sublimate für eigentliche Kerntätigkeiten des Kunden das Deckungskonzept beherrschen, hierauf ist bei der Erarbeitung von Versicherungslösungen für Werbeagenturen vornehmlich Bedacht zu nehmen. Versicherungsschutz für verschuldensunabhängige und vertragliche Haftung aber auch Schadenersatzansprüche Dritter in Folge Verzögerung der Leistung sind ebenso wesentliche Merkmale eines weiten Deckungskonzeptes für Unternehmen der Werbebranche. Ebenso dürfen die Verletzung gewerblicher Schutzrechte (Domain-, Lizenz- und Urheberrechte) oder aber auch von Persönlich-

keitsrechten, Geheimhaltungspflichten und Datenschutzvereinbarungen keinen Ausschlussbestand darstellen.

Nur die wenigsten Deckungskonzepte versichern auch Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht wie etwa den Vorwurf des unlauteren Wettbewerbs oder etwa Ansprüche Dritter wegen Veröffentlichungen der Versicherungsnehmerin auf Webseiten oder in sozialen Medien im Zusammenhang mit Produkten und Dienstleistungen der Versicherungsnehmerin. Jedoch gelten auch diese Punkte grundsätzlich als versicherbar.

Immer wichtiger wird auch die Eigenschaden-Versicherung im Rahmen von Deckungskonzepten für Werbeagenturen. Unserem Haus ist es gelungen mit INFINCO Pro Media ein Deckungskonzept für Werbeagenturen anzubieten, in dessen Rahmen auch für gewisse Eigenschäden, Vertrauensschäden und im Falle von Cyber-Events Versicherungsschutz geboten werden kann. So ersetzt der Versicherer dem Versicherungsnehmer z.B. im Falle eines berechtigten Rücktritts oder Teilrücktritts die vergeblichen Aufwendungen einschließlich der Honorare von Selbständigen, nicht jedoch den entgangenen Gewinn.

Die Eigenschadendeckung bietet außerdem Versicherungsschutz bei der Veränderung oder der Blockade der eigenen Webseite. Ersetzt werden der Versicherungsnehmerin durch diesen Baustein die hierdurch entstandenen, notwendigen Kosten infolge unbefugter Eingriffe Dritter.

In einigen Deckungskonzepten für Werbe- und Medienunternehmen gelten auch unmittelbar durch Mitarbeiter vorsätzlich verursachte Vermögensschäden der Versicherungsnehmerin, beispielsweise die Unterschlagung von Geldern aus der Firmenkasse, als mitversichert. Auch Vermögensschäden in Folge Vorsatztaten Dritter, etwa durch Betrug oder Urkundenfälschung gelten als versichert, so der Dritte mit der Absicht handelt, sich selbst oder andere Dritte zu bereichern. Hier werden also Elemente einer Vertrauensschadensversicherung in das Deckungskonzept mitaufgenommen. Dies sind durchwegs Events von denen Unternehmen in der jüngeren Vergangenheit vermehrt betroffen waren.

Optional kann eine integrierte Cyber-Eigenschadenversicherung angeboten werden, wodurch der Versicherungsschutz erheblich ausgedehnt wird. Denn diese deckt die unerfreulichen Kosten, die durch Beschädigung, Zerstörung, Änderung,

Blockierung oder Missbrauch der IT-Systeme der Versicherungsnehmerin infolge unbefugter Eingriffe Dritter oder mitversicherter Personen entstehen können, ab. Die Cyber-Eigenschadendeckung geht aber noch weiter:

Auch das finanzielle Risiko auf Grund von Verletzungen von Datenrechten wie die nicht autorisierte Aneignung, etwa von Geräten oder Datenträgern (z.B. USB-Sticks) oder aber auch die Verwendung und die Offenlegung personenbezogener Daten infolge eines unbefugten Eingriffs Dritter werden durch den Baustein Datenschutz-Eigenschaden-Versicherung abgesichert.

Konventionelle Haftpflichtkonzepte eignen sich deshalb immer weniger zur Absicherung von Agenturrisiken, weil die Werbe- und Medienbranche immer mehr mit digitalisierten Daten arbeitet und somit für letztgenannte Risiken anfälliger wird. Die Wahrscheinlichkeit eines Personen- oder Sachschadens in diesem Tätigkeitsfeld ist im Verhältnis zum Vermögensschadenspotential kaum gegeben. Alleine deshalb sollte kritisch hinterfragt werden, inwieweit alte, konventionelle Deckungskonzepte dem digitalen Alltag unserer Kunden im Bereich der Werbe- und Medienagenturen entsprechen können?

Die Zunahme von Schadensfällen aus dem Bereich der Cyberkriminalität kann aktuell an der gehäuften Zahl an Pressemeldungen zu Cyber-Schäden erkannt werden und es gilt anzunehmen, dass sich dieser Trend fortsetzen wird.

Für Versicherungsmakler ist es daher künftig unumgänglich integrative Deckungskonzepte zur Verfügung zu stellen, welche über die in diesem Artikel erörterten Deckungsfeatures im Dritt- und Eigenschadenbereich verfügen, um die von ihnen betreuten Kunden aus der Werbe-Branche bestmöglich abzusichern. Hinsichtlich der Auswahl des Produktgebers wird es unseres Erachtens immer wichtiger, Risikoträger auszuwählen, welche nicht nur das Haftpflichtrisiko der Versicherungsnehmerin lösen können, sondern auch die Sparten Crime und Cyber abdecken und Schutz bei gewissen Eigenschäden bieten können.

Besuchen Sie uns auf





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

ÖVM-Muster-Courtagevereinbarung aktualisiert

Der Österreichische Versicherungsmaklerring stellt diverse Musterverträge – für seine Mitglieder kostenlos – zur Verfügung.

Zuletzt wurden AGB, Vollmacht und andere Vertragsmuster aktualisiert. Nunmehr wurde in Zusammenarbeit mit dem Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten der WKO die unverbindliche Muster-Courtagevereinbarung des ÖVM aktualisiert.

Der ÖVM hatte bereits vor längerem eine Muster-Courtagevereinbarung erstellt und auf deren Basis Courtagevereinbarungen mit mehreren Versicherern für die ÖVM-Mitglieder geschlossen, wodurch wesentliche Verbesserungen der zur Anwendung gelangenden Vertragsbestimmungen für Versicherungsmakler erzielt werden konnten.

Die mit Versicherern bereits ausgehandelten Courtagevereinbarungen sind für ÖVM-Mitglieder über die ÖVM-Homepage www.oevm.at/leistungen/downloads/courtagevereinbarungen/ abrufbar.

Die Courtagevereinbarung bildet die rechtliche Basis für die Zusammenarbeit von Versicherungsmaklern mit Versicherungsunternehmen. Sie stellt eine Ergänzung und Konkretisierung der gesetzlichen Regelungen, insbesondere des Maklergesetzes, dar.

Die bisher verwendete ÖVM-Muster-Courtagevereinbarung war weitgehend als Checklist, beinhaltend empfehlenswerte Formulierungen und zu vermeidende Formulierungen, ausgestaltet.

Im Zuge der Aktualisierung wurde daraus ein Mustervertrag, welcher als solches der Vereinbarung zwischen Versicherungsmaklern und Versicherern zugrunde gelegt werden kann.

Die ÖVM-Muster-Courtagevereinbarung gliedert sich in vier Abschnitte, nämlich „Allgemeine Bestimmungen“, „Provisionsbestimmungen“, „Bestimmungen zur Antragsabwicklung“ und „Schlussbestimmungen“. Ein zweiter Teil enthält nach wie vor tunlichst zu vermeidende Formulierungen, wobei die darin enthaltene Aufzählung nicht abschließend, sondern demonstrativ ist.

In den „Allgemeinen Bestimmungen“ werden die Rollen der Vertragsteile definiert und klargestellt, dass eine Rahmenprovisionsvereinbarung im Sinne von § 26 Abs 1 Maklergesetz vorliegt. Ferner wird festgelegt, in welcher Reihenfolge die einzelnen vertraglichen Grundlagen (Courtagevereinbarung, Provisionstabellen, etc.) zu gelten haben.

Die „Provisionsbestimmungen“ enthalten insbesondere Konkretisierungen, wann ein Versicherungsvertrag als zustande gekommen und als vermittelt gilt, ferner Regeln, unter welchen Voraussetzungen der Provisionsanspruch des Maklers entfällt oder sich vermindert. Festgelegt ist, dass Folgeprovisionen Bestandteil der Abschlussprovision sind. Etliche Regelungen resultieren aus der höchstgerichtlichen Rechtsprechung, insbesondere zu § 30 Abs 2 Maklergesetz (gerechtfertigte Gründe zur Auflösung eines Versicherungsvertrags durch den Versicherer).

Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

Musterformulare für Versicherungsmakler

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

Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at



Personal des Versicherungsmaklers

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

Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at



Unter dem Abschnitt „Antragsabwicklung“ finden sich organisatorische Regeln und bspw. die Klarstellung, dass der Versicherer bei Verwendung von Anträgen, die nicht von ihm zur Verfügung gestellt wurden, die Ergänzung ihm wichtig scheinender, risikorelevanter Fragen schriftlich zu verlangen hat. Die „Schlussbestimmungen“ enthalten unter anderem als Formvereinbarung die geschriebene Form im Sinne des § 1b Abs 1 VersVG, ferner die Regelung, dass das Schweigen eines Vertragspartners auf ein Angebot auf Änderung der Courtagevereinbarung oder der Provisionstabellen keinesfalls als Zustimmung gilt.

Die Negativliste listet Formulierungen auf, die nach Möglichkeit zu vermeiden sind. Sie soll insbesondere Problembereiche bei Courtagevereinbarungen aufzeigen und als Checkliste bei Vertragsverhandlungen bzw. bei der Prüfung der von Versicherern angebotenen Courtagevereinbarungen dienen.

So wie bisher, sind ausschließlich vertragsrechtliche Komponenten geregelt. Provisionsätze und Sonderregelungen sind von den Vertragsteilen selbst aus zu verhandeln. Das gleiche gilt für Zusatzvereinbarungen über Bonifikationen.

Wie jeder Mustervertrag ist auch dieser an die Bedürfnisse des Einzelnen anzupassen. Es darf daher auch an dieser Stelle ausdrücklich davor gewarnt werden, die Muster-Courtagevereinbarung ungelesen und ungeprüft zu verwenden.

Die überarbeitete Muster-Courtagevereinbarung steht ÖVM-Mitgliedern auf der ÖVM-Homepage www.oevm.at/leistungen/downloads/vertragsmuster/ kostenlos zum Download zur Verfügung.

Mag. Markus Freilinger
Rechtsanwalt

Mag. Freilinger

Falkestraße 1/6
1010 Wien

Telefon:

+43 (1) 512 49 99

Telefax:

+43 (1) 513 48 74

Email:

mf@rechtsanwalt-freilinger.at

ÖVM-News – ein neues Gesicht

Mein Name ist **Cornelia Held** und ich bin 30 Jahre alt. Seit 01. Mai 2016 bin ich beim ÖVM im Sekretariat tätig. Zu meinem Hauptaufgabengebiet gehören die Organisation der Fachgrundausbildung, Betreuung der Projekte „Follow me“ und „ÖVM Schaden-App“. Natürlich stehe ich auch für alle anderen Bürotätigkeiten und Anfragen der Mitglieder zur Verfügung. Ich freue mich auf die neuen Herausforderungen und hoffe auf eine gute Zusammenarbeit.

Meine Kontaktdaten:

held@oevm.at, 01 416 93 33 DW 12





Volker EUTEBACH
Senior Business Development
Manager Germany & Austria

Brexit

Es steht außer Frage, dass der Brexit zu den wichtigsten Ereignissen des Jahres 2016 zählt. Es war kein Geheimnis, dass wir bei Lloyd's den Verbleib in der EU bevorzugt hätten, und wir haben in den Monaten vor dem Referendum klar zum Ausdruck gebracht, dass der Verbleib für eine positive Wirtschaftsentwicklung wichtig ist – und zwar nicht nur für Lloyd's, sondern auch für das weitere europäische Versicherungsumfeld. Aber die Briten haben – wenn auch nur mit hauchdünnem Mehrheit – für einen Austritt aus der EU gestimmt, und die neue Premierministerin Theresa May hat unmissverständlich erklärt: Brexit heißt Brexit. Das ist die neue Realität.

Seit dem Referendum haben wir mit vielen Underwritern und Maklern in ganz Europa gesprochen. Die überwältigende Mehrheit bei diesen Treffen machte deutlich, dass man lieber alle Möglichkeiten ausloten sollte, als sich zu lange bei den Folgen des Referendums aufzuhalten.

Es beruhigt ein wenig, dass das finanzielle Chaos des Brexit zumindest kurzfristig eingedämmt werden konnte. Eine wesentlich größere Herausforderung wird jedoch sein herauszufinden, wie der Brexit die regulatorischen Beziehungen zwischen Großbritannien und dem restlichen Europa verändern wird.

Es ist wichtig klarzustellen, dass sich bis zum jetzigen Zeitpunkt noch nichts an der Art und Weise, wie wir Handel betreiben, geändert hat. Großbritannien ist noch immer Vollmitglied der EU, und wir haben auch weiterhin Zugang zum Binnenmarkt und profitieren vollumfänglich von den Passporting-Rechten. Solange, bis das Vereinigte Königreich formell die EU verlässt, werden wir auch weiterhin innerhalb des Binnenmarktes und unter den gegenwärtig geltenden EU Regularien und Vorschriften tätig sein. Das bedeutet, dass keine laufenden Policen vom Referendum betroffen sind. Zudem hat Lloyd's auch klargestellt, dass zum gegenwärtigen Zeitpunkt mehrjährige Policen, die abgeschlossen werden, während

LLOYD'S

Großbritannien Mitglied der EU ist, auch weiterhin rechtsverbindlich bleiben.

Derzeit zeigen Unternehmen unterschiedliche Reaktionen, Lloyd's jedoch hat seine langfristigen Pläne für Europa klar dargelegt. Wir sehen uns in der Pflicht, die Unterstützung unserer Makler und Kunden in ganz Europa weiterhin sicherzustellen. Unser Plan für Europa, bestätigt von allen Ebenen der Unternehmensleitung und mit der vollen Rückendeckung des Vorstandes, verfolgt einen multilateralen Ansatz.

Die 1. Strategie besteht darin, sich um eine Beibehaltung des Systems der Passporting-Rechte zu bemühen, von denen Lloyd's gegenwärtig profitiert, was es uns ermöglichen würde, weiterhin in der gleichen Weise mit dem europäischen Markt Handel zu betreiben.

Die 2. und 3. Strategien, die parallel dazu laufen, bestehen darin, Alternativlösungen voranzutreiben. Anfang des Jahres haben wir eingehende Analysen über den Zugang zu den 27 europäischen Märkten durchgeführt und darüber, wie wir zur Sicherung der Niederlassungslizenzen für das Lloyd's-Markt-Modell als „Drittland“-Versicherer verfahren würden. Dabei handelt es sich um die 2. Strategie.

Bei der 3. Strategie wird die Option geprüft, eine Art „Tochtergesellschaft“ mit Sitz in einer zuständigen EU-Gerichtsbarkeit zu unterhalten, durch die grenzüberschreitende Zeichnung innerhalb der EU ermöglicht wird.

Der Brexit birgt zweifelsohne Risiken. Aber Lloyd's wird alles daran setzen, unsere Beziehungen innerhalb Europas und mit unseren österreichischen Kollegen und Kunden aufrechtzuerhalten.

Wir haben die finanzielle Stärke, der Volatilität der Märkte standzuhalten. Es gibt keine unmittelbaren Auswirkungen auf unsere Fähigkeit, in Europa tätig zu sein. Und wir haben unsere technischen Experten, die sich in einer eigens dafür abgestellten Arbeitsgruppe mit dem Brexit befassen und die alle jahrelange Erfahrung bei Verhandlungen mit Aufsichtsbehörden besitzen. Wir müssen uns auch weiterhin intensiv miteinander austauschen und als Branche mit einer Stimme sprechen, wenn der Brexit in den kommenden Jahren zur Realität wird.



7 FRAGEN AN SAFE7

Die neue Dimension der Versicherungsbranche im Portrait

Die vier großen Maklergemeinschaften SIVAG, Pluskonzept, FinanzPuls und EFM schlossen sich zu einer gemeinsamen Bestandsholding, der SAFE 7, zusammen. Unter der Führung der Vorstände Michael Holzer und Wilhelm Brandstätter sorgt SAFE 7 für eine große Veränderung, die innerhalb der Versicherungsbranche für viel Aufsehen sorgen wird.

Was verbirgt sich hinter SAFE 7?

Vom Start weg ist die SAFE 7 Holding AG mit einem Provisionsvolumen von € 40 Mio. und einem Bestand von rund 200.000 Kunden bei einem Prämienvolumen von € 400 Mio. die größte unabhängige Bestandsholding innerhalb der Versicherungsvermittlerbranche in Österreich. Dabei steht die Bestandssicherung aller Mitglieder im Vordergrund. „Echte“ Zusammenschlüsse können am Markt für den Kunden mehr erreichen und die einzelnen Systeme sind zwar am Markt bereits sehr groß, aber dennoch zu klein. Die Gründung als Aktiengesellschaft stellt ein Höchstmaß an Transparenz sicher und jeder einzelne Partner partizipiert durch die Gewinnbeteiligung im Umsatzverhältnis am Geschäftserfolg des Unternehmens mit.

Wer ist die Zielgruppe von SAFE 7?

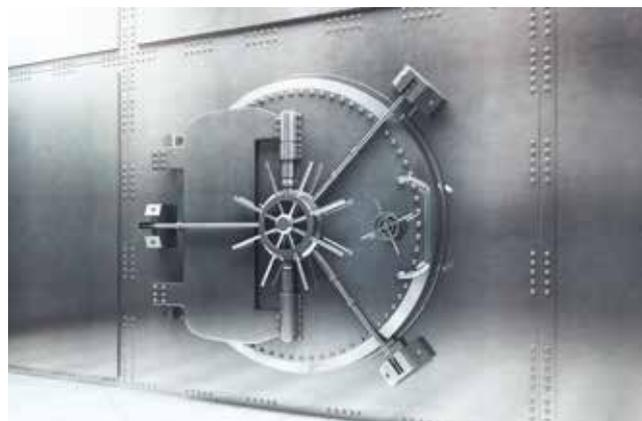
Die SAFE 7 Holding AG richtet sich an alle Marktteilnehmer, die im Versicherungs- und Geldgeschäft tätig sind. Dazu zählen Versicherungsmakler, Agenturen und Vermögensberater aller Unternehmensgrößen. Ein Einstieg ist innerhalb eines der vier Gründerunternehmen oder als Partner mit eigenem System möglich. Bei einem Provisionsvolumen von mindestens drei Millionen Euro oder einem Konzept, wie dieses innerhalb von drei bis fünf Jahren erreicht werden kann, ist auch ein Beitritt als Partner der SAFE 7 möglich.

Welche Aufgaben übernimmt SAFE 7?

Jeder Partner profitiert vom Know-how aller Holdingmitglieder. Das Gleiche gilt hinsichtlich der Synergien beim Produktdesign und Deckungsumfang sowie gemeinsamen Provisions- und Bonifikationsverhandlungen. Schon bei den Gründungsmitgliedern sind die Vorteile beachtlich: So verfügt SIVAG über die größten Erfahrungen im Großkundengewerbe und Schadenmanagement. Pluskonzept, ehemals AFB, besitzt langjährige Kenntnisse im Bereich der Pensionsvorsorge sowie biometrische Risiken (VARIAS), FinanzPuls besitzt ein breites Expertenwissen im Finanzierungs- und Geldgeschäft sowie EFM ein umfassendes Know-how im Geschäft mit Privatkunden sowie klein- und mittelständischen Betrieben.

Welche Vorteile bringt SAFE 7?

Neben den bereits erwähnten Aufgaben die SAFE 7 für ihre Mitglieder übernimmt, offeriert die Holding den Partnern eine einzigartige Form der Bestandssicherung, die es bisher in Österreich noch nicht gibt. Zudem kommt jedes Mitglied in den Genuss der besten Produkte und im Durchschnitt besten Finanzvereinbarungen. Dafür wurde bereits eine Arbeitsgruppe eingesetzt, die die Produktwelten der vier Gründerunternehmen untersucht, mit dem Ziel die innerhalb der Holding besten Produktlösungen zu ermitteln.



Für SAFE 7 hat Sicherheit höchste Priorität | Bild: (c) shutterstock

Wie gewährleistet SAFE 7 die Sicherheit der Partner?

Im Gegensatz zu den aktuell am Versicherungsmarkt vorhandenen, losen Zusammenschlüssen, die meist in Vereinen erfolgen, wird das operative Geschäft gewöhnlich nicht vom Vermögen getrennt. Wir fassen die Bestände jedes Partners ab Beitritt in der Bestandsholding zusammen, ohne dass die SAFE 7 Holding AG operativ tätig ist. Das ermöglicht jedem Partner ein Sicherheitsnetz, welches den Berater in geschäftlichen Krisenszenarien auffängt. Zusätzlich hat jeder neue Partner durch den Beitritt ein Ablöseangebot für die Übergabe seines Bestandes für den Fall von Pension, Tod oder Berufsunfähigkeit.

Welche Veränderungen ergeben sich durch SAFE 7?

SAFE 7 Partner müssen nicht mehr selbst die besten Produkte am Markt suchen, was in der heutigen Produktlandschaft als Einzelmakler so und so fast unmöglich geworden ist. Eine optimierte EDV-Verwaltungssoftware, die Prozesse stark vereinfacht beschleunigt automatisch auch die Polizzierung durch die Versicherungen. Eine Win-Win-Win Situation für alle Beteiligten. Dazu sorgt die Größe von SAFE 7 für Sicherheit und Stabilität und schafft die Möglichkeit gemeinsam schneller neue, innovative Konzepte zu kreieren, um Vorteile für sämtliche Partner zu erwirken. Im Ergebnis bedeutet das für jedes Mitglied einen geringeren Verwaltungsaufwand, mehr Umsatz sowie langfristig Stabilität und Sicherheit. So ist man auf sehr große Veränderungen in der Branche vorbereitet, die definitiv auf den Markt zukommen werden.

Wie kann man sich bei SAFE 7 bewerben?

Bewerbungen sind direkt bei SAFE 7 oder einem der Systeme innerhalb der Holding möglich. Ein Erstgespräch erklärt die gemeinsamen Spielregeln. Alle Gründungsmitglieder sind von der Philosophie und dem gemeinsamen Vorhaben begeistert, was von zukünftigen Partnern ebenfalls erwünscht wird.

vorstand@safe7.at
www.safe7.at

FINANZPULS.COM

PLUS
KONZEPT

ihre Versicherungs-Makler-Team
SIVAG

EFM
VERSICHERUNGSMAKLER



Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM



Serie juristische Begriffe

Rechtssubjekt und Rechtsobjekt

Rechtssubjekte (Personen) sind von der Rechtsordnung anerkannte oder geschaffene Träger von Rechten und Pflichten. Dazu zählen die Menschen (natürliche Personen) und die juristischen Personen.

Juristische Personen sind nichts Reales. Sie sind vielmehr rechtliche Gebilde, denen das Gesetz Rechtspersönlichkeit zuerkennt. Sie werden im Rahmen der Privatautonomie in bestimmten Formen durch Rechtsgeschäfte (juristische Personen des Privatrechts) oder auf Basis von Gesetzen (juristische Personen des öffentlichen Rechts) geschaffen.

Juristische Personen haben idR die gleichen Rechte wie natürliche Personen. Ausgenommen sind lediglich solche Rechte, die ihrer Natur nach nur Menschen zustehen, wie beispielsweise das Recht auf Eheschließung. Mit juristischen Personen werden alle möglichen Zwecke, insbesondere wirtschaftliche (Aktiengesellschaften, Gesellschaften mit beschränkter Haftung), soziale (Vereine) oder politische (Parteien), verfolgt.

Selbstverständlich kann ein künstliches Gebilde nicht selbst handeln. Agieren können immer nur natürliche Personen, also Menschen. Demzufolge vertreten natürliche Personen, die so genannten Organe (Vorstand, Geschäftsführer), im rechtsgeschäftlichen Bereich die juristischen. Organe haben eine nach Gegenstand und Raum festgelegten Aufgabenkreis (sachliche und örtliche Zuständigkeit, Kompetenz). Organhandeln wird grundsätzlich der Sphäre der juristischen Person zugerechnet. Handlungen dieser Organe sind für die juristische Person bindend und können demnach auch Schadenersatzverpflichtungen nach sich ziehen.

Eine besondere juristische Person (des öffentlichen Rechts) ist der Staat. Auch er handelt durch seine Organe. So sind die Parlamente durch die Verfassung bestimmte Gesetzgeber, Verwaltungsbehörden und Gerichte die vom Gesetz bestimmten Vollzugsbehörden. Sie alle handeln für den Staat.

Unter einem **Rechtsobjekt** versteht man einen Gegenstand, auf den sich ein Recht einer Person (Rechtssubjekt) beziehen kann. Derjenige hat den Gegenstand dann in seiner Rechtsmacht. Rechtsobjekte können materiell (Sachen) oder immateriellen (Forderungen, Patente) sein.

Die menschliche Person kann nur in einem sehr weiten Sinn des Wortes als Rechtsobjekt bezeichnet werden. So ist beispielsweise die eigene Person Gegenstand der Persönlichkeitsrechte und Eltern haben gewisse Rechte über ihre Kinder. Außer Frage steht jedoch, dass fremde Personen heute nicht mehr Gegenstand unbeschränkter subjektiver Rechte sind, da die Sklaverei – zumindest in der zivilisierten Welt – abgeschafft ist. Grundsätzlich kann festgehalten werden, dass die menschliche Person nach modernem Recht nicht Rechtsobjekt ist.

Tiere sind jedenfalls keine Rechtssubjekte, können demnach auch nicht Träger von Rechten und Pflichten sein. Somit sind sie auch nicht erbfähig. Tiere sind aber laut § 285a ABGB auch keine Sachen. Sie werden als Mitgeschöpfe durch besondere Gesetze geschützt. Die für Sachen geltenden Rechtsvorschriften sind nur insoweit anzuwenden, als keine davon abweichenden Regelungen bestehen. Aufgrund der Tatsache, dass Spezialnormen für Tiere in unserer Rechtsordnung äußerst spärlich vorhanden sind, werden Tiere de facto wie Sachen behandelt.

Quellen:

Kneihns/Bydlinski/Vollmaier; Einführung in das österreichische Recht; Facultas; 2014
Kozio/Welser; Grundriss des bürgerlichen Rechts; Manz; 2014

Rechtsschutz-NEWS

ROLAND

Der ROLAND hat eine neue Produktgeneration eingeführt. In diesem Zusammenhang wurden auch die ÖVM-Produkte überarbeitet. Es wird zukünftig einen ÖVM Privat-RS und einen ÖVM-RS für Selbstständige und freiberuflich Tätige geben. Beide Tarife zeichnen sich durch ein äußerst attraktives Preis-Leistungsverhältnis aus.

Die Versicherungssumme wurde von EUR 170.000,00 auf EUR 250.000,00 erhöht, den Tarifen die aktuellen ARB 2015 zugrundegelegt sowie eine erhöhte Bagatellgrenze im Lenker- und Fahrzeug-RS in der Höhe von EUR 195,00 eingeführt. Die Grunddeckung umfasst neben der telefonischen Rechtsberatung auch die telefonische Mediation.

Der Privat-RS wurde um den Patientenverfügungs- und Vorsorgeverfügungs-Rechtsschutz erweitert, ein Baustein, der auch für Selbstständige versicherbar ist. Streitigkeiten im Zusammenhang mit der Veranlagung von Vermögen können gegen eine Zusatzprämie miteingeschlossen werden.

Der ROLAND garantiert, dass durch die Konvertierung keinerlei Deckungsnachteile entstehen. Die Bedingungen werden nur dort angepasst und erweitert, wo sich ein Vorteil für den Versicherungsnehmer ergibt. Ansonsten bleiben die Vertragsgrundlagen.

Detailliertere Informationen sind für Mitglieder auf der ÖVM Homepage abrufbar.

ZÜRICH

Die ZÜRICH und der ÖVM arbeiten mit Hochdruck an einem neuen Gewerbe-RS-Tarif. Dieser wird vermutlich Ende des Jahres präsentiert werden können. Bis dahin bleibt der alt bewährte Tarif in Kraft. Top-Bedingungen zu einem unschlagbaren Preis.

Bedingungen

Auch wenn neue Produktgeneration mit vielen Verbesserungen locken, kann es gefährlich sein, den Vertrag einfach umzustellen. Denn nicht selten bedeutet eine Deckungserweiterung auf der einen Seite, eine deutliche Verschlechterung auf der anderen. Aufgabe des Maklers ist es demnach, bei Konvertierungen die Bedingungswerke einer genauen Überprüfung zu unterziehen und akribisch zu vergleichen, damit es dann im Schadensfall nicht zu bösen Überraschungen kommt.

Manchmal kann es sogar sinnvoll sein, den Kunden mit zwei Rechtsschutzverträgen einzudecken. Nämlich dann, wenn der Kunde Deckungsbausteine aus der alten und der neuen Produktgeneration benötigt, die Bausteine aber nicht in einem Vertrag darstellbar sind. In einem solchen Fall müssen dann leider zum Wohle des optimalen Deckungskonzepts partielle Überschneidungen in Bezug auf den Deckungsumfang in Kauf genommen werden.

An dieser Stelle sei nochmals auf die Studie Rechtsschutzversicherungen von Dr. Thomas Hartmann verwiesen, in der ausführlich und übersichtlich auf Unterschiede in den Deckungsumfängen der einzelnen Rechtsschutzanbieter in Österreich eingegangen wird. Weiterführende Informationen zu dieser Studie erhalten Sie im ÖVM-Sekretariat.



Ing. Gernot Mirko IVANIC
Vorstand ÖVM

FORTBILDUNG

Am **17. November** findet im ÖVM Seminarzentrum in Wien ein Rechtsschutz **Spezialseminar** statt, das die Bedarfserhebung, das Erarbeiten von Deckungskonzepten und die Schadensabwicklung zum Inhalt hat. Buchen Sie schnell, es sind nur noch Restplätze vorhanden. Würde mich freuen, Sie bei diesem Seminar begrüßen zu dürfen.

Wie verführe ich eine

Erfolgreicher verkaufen als die Konkurrenz

ROGER RANKEL

Wissen Sie, wer das Herz der schönen Protagonistin in den meisten Blockbustern erobert? Nicht der unermüdete Verehrer, der sie mit Blumen und edlem Schmuck überschüttet. Sondern der smarte, zurückhaltende Held, der die Diva auf ungewöhnliche Art und Weise auf sich neugierig macht ... Was das mit Verkauf zu tun hat? Hier erfahren Sie es.

Gesättigte Märkte, verwöhnte Kunden

Was glauben Sie, wie oft wurde das bekannte T-Modell von Ford verkauft? In meinen Vorträgen liegen die Schätzungen zwischen 50.000 und 500.000. Tatsächlich waren es 15 Millionen! Und was glauben Sie, in wie vielen Farben gab es das Modell? Leider wieder falsch. Henry Ford soll es so ausgedrückt haben: Man könne das Modell T in jeder Farbe haben, solange es schwarz sei. Tatsächlich gab es das Auto nur in einer Farbe: schwarz. Doch wie viel anders sieht die Automobilwelt heute aus: etwa 12.000 (!!!) verschiedene Modelle sind in fast allen denkbaren Farben und unzähligen Ausstattungen zu haben.

Das Beispiel aus der Automobil-Branche zeigt: Der Kunde von heute ist unglaublich verwöhnt. Und: Der Verkäufer von heute agiert in gesättigten Märkten.

Das Richtige richtig machen

Auch bei Finanzierungen, Versicherungen, Vorsorgepaketen. Und die Auswahl ist immens. Bekommt der Kunde die Leistung, die er möchte, nicht sofort, auf den Punkt, mit der perfekten Rendite, findet er mit wenigen Schritten, ein paar Klicks einen neuen Geschäftspartner. Ihr Kunde ist also eine Diva, die wie die eingangs erwähnte Filmschönheit raffiniert umworben werden muss. Viele Anbieter halten es allerdings so wie die glücklosen Film-Verehrer: Sie machen das was alle machen. Nur, dass sie nicht mit Blumen und Schmuck für sich werben, sondern mit klassischer

Akquise, mit Anzeigen, mit Social Media-Spielen ... Nichts, was den Kunden vom Hocker haut, neugierig macht. Letztendlich orientiert sich der Kunde bei dem Überangebot dann im Zweifel am Preis.

Die Kunst des konstruktiven Weglassens

Als Vertriebsexperte mache ich bei Schulungen fast überall ähnliche Erfahrungen: Es herrscht eine Tendenz zum immer Mehr und Mehr. Welche Vertriebskanäle können wir zusätzlich nutzen? Welche Verkaufstechniken noch anwenden? Dieses Wettrüsten hat aber nur ein Gleichgewicht der eingesetzten Instrumente zur Folge. Der erhoffte Wettbewerbsvorsprung bleibt aus. Wer wirklich Erfolg haben will, muss das Unerwartete tun, nicht das Erwartbare, das den divenhaften Kunden langweilt. Ich rate meinen Kunden deshalb, sich auf das zu konzentrieren, was ihnen wirklich nützt, statt auf jeden aktuellen Marketing-Zug aufzuspringen. So halte ich es übrigens auch selbst. Anders als viele Trainer und Redner verzichte ich auf hochgerüstete PowerPoint-Präsentationen, denn ich verstehe mich als „Sprechberufler“. Da zählt das gesprochene Wort. Auch auf soziale Netzwerke verzichte ich ganz bewusst, denn ich will keine losen Kontakte, sondern echte Kontakte. Das heißt: Ich lebe, was ich lehre, und deshalb kann man mich nur mit einer echten, persönlichen Empfehlung buchen.

All das lässt sich auch auf die Finanzdienstleistung übertragen. Vor einiger Zeit beauftragte mich ein Unternehmen, das seine Vertriebsmannschaft bewusst auf 36 Mitarbeiter beschränkt. Alle 36 sind sehr erfahren, fachlich versiert, hoch engagiert – eine Top-Mannschaft, der es gelingt, anspruchsvollsten Kunden zu überzeugen. Das spricht sich herum – und ich kann Ihnen versichern: Der Umsatz stimmt. Und zudem kenne ich kein anderes Unternehmen, das bei Maklern und Beratern

Diva?



so nachgefragt ist wie dieses. Denn hier will man arbeiten, zu diesem Team will man gehören.

Diese Strategie der Verknappung ist in der Konsumgüterindustrie nicht neu. Frauen geben vierstellige Summen für Handtaschen aus, die schwer zu bekommen sind, weil der Produzent die Modelle limitiert. Die Firma Rolex soll darauf setzen, 15 Prozent weniger Uhren herzustellen, als der Markt hergäbe. Auf bestimmte Modelle der Rolex Daytona warten Kunden sechs bis sieben Jahre.

Diven lieben das Besondere! Deshalb empfehle ich Ihnen: Fokussieren Sie sich. Machen Sie aus, was speziell für Ihr Business funktioniert. Brechen Sie aus dem Üblichen aus, gestalten Sie Beratung und Service unerwartet. Das verlangt Mut und Überlegung. Hier drei Beispiele, die Sie zu neuen Wegen inspirieren sollen:

1. Der 5-Euro-Einstieg

Ein Bankberater bittet seinen Neukunden am Ende der schriftlichen Terminbestätigung, für das Gespräch einen 5 Euro-Schein bereit zu halten. Zu Beginn der Beratung fragt er: „Lieber Kunde, haben Sie an den 5-Euro-Schein gedacht?“ Dieser zückt den Geldschein, händigt ihn aus – und der Berater steckt ihn vor den Augen des irritierten Kunden in die eigene Tasche. Er wartet einen Moment ab und zieht dann aus der anderen Tasche einen 10-Euro-Schein, den er dem verutzten Kunden mit den Worten überreicht: „Sehen Sie, das soll immer im Mittelpunkt unsere Zusammenarbeit stehen: Wie Sie mit wenig Einsatz am Schluss mehr herausbekommen!“

Klar, dass viele Kunden diese Geschichte weiter erzählen und den Berater so automatisch weiterempfehlen. Aber Achtung: Die Story muss zu Ihnen passen, damit der Schuss nicht nach hinten losgeht. Entwickeln Sie also Ihre eigene, augen-

zwinkernde Story, die den Kunden verblüfft und Ihr Geschäft vorantreibt.

2. Die Gesprächsaufzeichnung

Statt mit Smalltalk eröffnet ein Anlageberater den Termin mit: „Herr Kunde, zu Ihrer und zu meiner Sicherheit nehme ich unser Gespräch auf, wenn Sie einverstanden sind. Meine Assistentin schreibt die Ton-Aufnahme dann ab und ich unterzeichne sie Ihnen. Damit Sie wissen, auf mich ist Verlass. Und Sie können sicher sein, was ich Ihnen heute erzähle, gilt auch noch in ein paar Jahren!“

Ein gelungener Kompetenzcheck ersetzt hier banales Geplauder und sorgt so für einen optimalen Ersteindruck. Der Berater liefert dem Kunden gleich nach der Begrüßung eine Probe seines Könnens. Er geht vor dem Hintergrund der öffentlichen Diskussion um Fehlberatungen in die Offensive und schafft Vertrauen. Durch welche Geste, welche Frage, welches Verhalten könnten Sie Ihren Kunden gleich zu Anfang positiv beeindrucken?

3. 103-mal falten

Ein Berater lädt Kunden auf seiner Website zum Rätselraten ein. Er stellt Fragen wie: „Was wäre, wenn Sie ein Blatt Papier 103-mal falten?“ „Wie groß wäre Ihr Vermögen an Ihrem 40. Geburtstag, wenn Sie seit Ihrer Geburt täglich 1 Euro gespart hätten und dieses Geld mit 1 Prozent verzinst worden wäre?“

Wer drei von vier Fragen richtig beantwortet, bekommt eine kostenlose Beratung. Und wie verhält sich das nun mit dem 103-mal gefaltete Blatt? Wie hoch wäre es? Wie der Eiffelturm? Wie der Everest? Halten Sie sich fest: Das Blatt wäre so dick wie das Universum, nämlich 220 Millionen Kilometer! Das errechnete Focus online vor zwei Jahren. Hintergrund ist das exponentielle Wachstum, das sich aus der stetigen Verdoppelung ergibt. »

DAS HÖRBUCH SEMINAR: Verkäuferwissen to go

Ein Qualitätsprodukt von Roger Rankel

- 10 CDs, 10 Stunden Hörge-nuss
- Die Grundlagen des moder-nen Verkaufens
- Vier Wochen Weiterbildung zum Preis eines Kurzsemi-nars
- Praxisnahe Kundendialoge - sofort umsetzbar
- Preisgekrönte Bestseller erstmals als Hörbuch

Bestellung unter:

bestellung@roger-rankel.de
www.roger-rankel.de

Tel.: +49(0)8157/999 100-0
Fax: +49(0)8157/999 100-20

Bestellen Sie jetzt zum
ÖVM-SONDERPREIS!

EUR 199,00
inkl. MwSt. & Versand



Auch bei der zweiten Frage kommt so durch Zinsen und Zinseszinsen eine erstaunliche Summe heraus.

Solche (Rechen-)Beispiele werden auch Verkaufstrojaner genannt. Sie machen neugierig und verschaffen dem Kunden einen interessanten Nutzen. So wie das original „Trojanische Pferd“, das den griechischen Kriegern die Eroberung der belagerten Stadt Troja auf ungewöhnliche Art ermöglichte.

Je witziger oder ungewöhnlicher ein Verkaufstrojaner also ist, desto wirksamer wird er. Spannende Website-Inhalte beispielsweise werden von vielen Nutzern im Netz weiterempfohlen. Aber auch mit einer attraktiven Veranstaltung, einem tollen Engagement, einer spannenden Gesprächseröffnung können Sie Kunden auf sich aufmerksam machen. Haben Sie Mut zum Außergewöhnlichen!

Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten!

Der unabhängige Versicherungsmakler – Rausch, Fleck und Becker (978-3-406-57459-7)

Beleuchtet werden alle Aspekte der Maklertätigkeit. Das Buch ist das Resultat langjähriger Praxiserfahrung des als Versicherungsmakler tätigen Dietmar Rausch. Er weiß, worauf es bei der richtigen Vermittlung ankommt, kennt Fallen und Gefahren. Daher entwickelte er in Zusammenarbeit mit seinen Koautoren dieses strukturiert aufgebaute Arbeitshandbuch, welches von den Ausgestaltungen der Maklermandate über die Möglichkeiten des Bestandsaufbaus unter Einbeziehung aller notwendigen Werbemaßnahmen bis hin zur Darstellung der Bewertungsfähigkeit der zahllosen und kaum mehr überschaubaren Versicherungskonzepte dabei helfen soll, erfolgreich und sicher die Maklertätigkeit ausüben zu können.

Themen:

- Berufsbild
- Datenschutz im Maklerbüro
- Zulassungsbestimmungen
- Versicherungsmaklervertrag
- Innenverhältnis Versicherungsmakler – Versicherer
- Maklerbestandsaufbau
- Innenverhältnis Versicherungsmakler – Vollmachtgeber
- einzelne Versicherungssparten
- Maklerhaftung



Die Zukunft des Versicherungsmaklers – Koban, Riedlsperger und Schalich (978-3-7007-3634-9)

Die Akzeptanz des Maklervertriebs ist zwischen 1996 und 2004 von 23 auf 37 % gestiegen. Die Anzahl der Versicherungsmakler hat sich innerhalb von 15 Jahren von ca. 1.500 auf 4.456 nahezu verdreifacht! Besonders bei Gewerbekunden sind Makler immer stärker gefragt. Unternehmen mit bis 100 Mitarbeitern arbeiten zwar noch zu 53 % mit dem Versicherungsaußendienst zusammen, die Makleraffinität steigt aber mit zunehmender Unternehmensgröße deutlich an. Unternehmen mit 50 bis 1000 Mitarbeitern werden bereits zu 68 % durch Versicherungsmakler betreut. Makler breiten sich auch mehr und mehr auf den Retailmarkt aus. Viele Versicherer nennen Makler als Wunschpartner, wenn es um die Vertriebsstrukturen der Zukunft geht. Die Makler sind damit in den nächsten Jahren begehrte Partner und haben somit gute Chancen, schon bald die Vertreternetze der Versicherungsgesellschaften zu einem erheblichen Teil abzulösen. Einzelmakler stehen aber auch einem wachsenden Wettbewerb, verschärfter Haftungsproblematik, schwierigen Anforderungen der Vermittlerrichtlinie und massiven Kostenproblemen gegenüber. Die Reaktionen der Makler reichen von der Bildung von Netzwerken bis zu Fusionen. Maklernetze und Zusammenschlüsse werden die Herausforderungen der Zukunft sein.

FÜR SIE DA, UM FÜR SIE DA ZU SEIN!



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

Mehr Infos bei Ihrem Partnerbetreuer oder auf wienerstaedtische.at/vertriebspartner

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

WIENER
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP



ÖVM App

Schadensmeldungen von unterwegs, direkt vom Smartphone inkl. Fotos und GPS-Standort – das bietet die ÖVM App seit dem erfolgreichen Launch der Version 1.0 im August 2016 für iPhone/iPad und Android Geräte. Übersichtliche Formulare zur Schadensmeldung in den Bereichen KFZ, Eigenheim, Haushalt, Haftpflicht, Krankenversicherung sowie Unfall erleichtern Ihren Klienten die vollständige Übermittlung aller notwendigen Daten. Sie als Makler bekommen eine standardisierte Schadensmeldung per Email zur weiteren manuellen oder halbautomatischen Verarbeitung.



Frei gestaltbare Inhalte inkl. Bilder

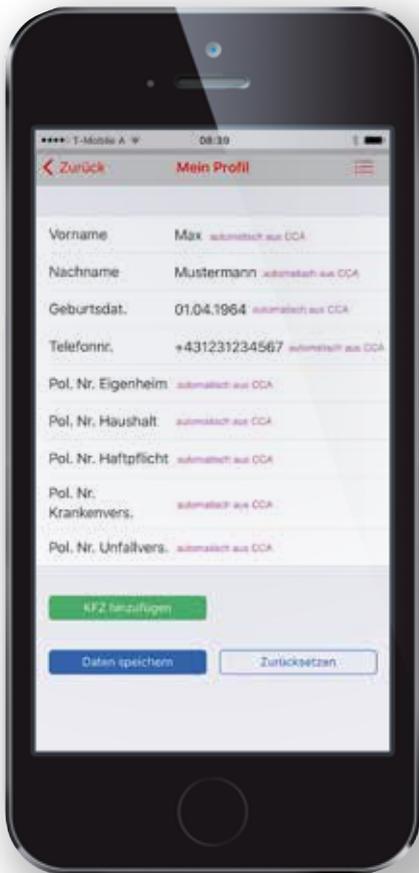
Darüber hinaus können Sie die App über Ihren persönlichen Zugang zum ÖVM App CMS (Content Management System) personalisieren, Ihr Unternehmen präsentieren und Inhalte wie News, Infos & Tipps oder Push-Mitteilungen erfassen.

ÖVM App Update

Natürlich haben wir die ÖVM App seit der ersten Version weiterentwickelt und so freuen wir uns mitzuteilen, dass das erste große Update der App bevorsteht! Dabei steht neben diversen Detailverbesserungen vor allem die **Vereinfachung der Bedienung** für Ihre Klienten, aber auch für Sie als Makler im Fokus.

Eine ganz zentrale Rolle bei der Nutzung der App spielt die erstmalige Erfassung der Daten für das Kundenprofil: Neben der Eingabe von Name, Geburtsdatum und Telefonnummer werden hier die Polizzennummern und die KFZ-Daten hinterlegt,

Die App kann durch das eigene Logo und eine beliebige Akzentfarbe personalisiert werden



Automatische Datenübermittlung aus CCA

Welche Voraussetzungen sind nötig, um die Anbindung der ÖVM App an CCA zu ermöglichen?

- Für CCA Online Kunden ist die Schnittstelle bereits in der aktuellen Version inkludiert.

Gerne berät Sie das Team von CCA näher – senden Sie uns einfach ein Email an service@tis-cca.com oder rufen Sie uns unter +43 1 907 4111 77 an.

Weitere Verbesserungen

Weiters im Update der ÖVM-App enthalten ist unter anderem eine **Schadensmeldungs-Historie**: Eingeebene, aber nicht fertiggestellte Schadensmeldungen werden nicht mehr wie bisher (nach Rückfrage) verworfen, sondern automatisch zur Weiterbearbeitung zwischengespeichert. Alle fertiggestellten und gesendeten Schadensmeldungen werden außerdem in einem **Archiv** abgelegt, welches im App-Menü über „Schadensmeldungs-Historie“ aufgerufen werden kann.

Das **Update der ÖVM App erscheint im Oktober 2016**. Bereits registrierte Makler bekommen dieses automatisch eingespielt.

die im Falle einer Schadensmeldung benötigt werden. Dank des Feedbacks konnten wir erkennen, dass vor allem das Heraussuchen der Polizen und das manuelle Eintragen der Daten für die Nutzer der App eine Hürde darstellt.

Genau hier setzt eine zentrale neue Funktion des kommenden App-Updates an: Die direkte **Anbindung der App an CCA- Online**.

Welche Vorteile bietet die Anbindung der App an CCA-Online?

- Ihre Klienten benötigen nur noch einen persönlichen Benutzernamen/Passwort. Nach Eingabe dieser Login-Daten werden alle weiteren Profil-Daten inkl. Polizennummern automatisch aus CCA geladen und in der App hinterlegt. Die manuelle Eingabe für den Nutzer entfällt.
- Neue Polizen werden automatisch aus CCA an die App übertragen, alte automatisch entfernt. Die hinterlegten Kunden- und Versicherungsdaten in der App sind somit immer auf dem neusten Stand!



Automatische Datenübermittlung aus CCA

Flugdrohnen



Quadro- und Multicopter oder gemeinhin "Flugdrohnen" stillen nicht nur den Spieltrieb von Jung und Alt, sie stellen auch das Versicherungswesen vor neue Herausforderungen.

Wir, die AIR&MORE OG entwickeln mit unseren Versicherungslösungen die passenden Deckungskonzepte für derartige Geräte. Denn sog. "Flugmodelle" (z.B. eine handelsübliche DJI Phantom 4 Drohne) sind laut österreichischem Luftfahrtgesetz (LFG) versicherungspflichtig. Werden Bilder aufgezogen so gelten diese Produkte rechtlich sogar als "unbemannte Luftfahrzeuge" (uLFZ). Auch bei rein privater Nutzung ist dann eine Bewilligung bei der Luftfahrtbehörde (Austro Control) vorgeschrieben!

Dass gängige Flugdrohnen gesetzlich schon lange nicht mehr als "Spielzeug" klassifiziert werden können veranschaulicht folgendes Beispiel: Eine handelsübliche Yuneec Typhoon Drohne mit 1,7 kg Eigengewicht dürfte ohne Versicherung und Austro Control Genehmigung nur in einer Höhe von ca. 4,5 m betrieben werden. Grund hierfür sind die komplexen Regelungen im österreichischen Luftfahrtgesetz. Steigt die Drohne höher, so gilt sie rechtlich nicht mehr als harmloses Spielzeug und fällt somit auch nicht mehr unter die Deckung herkömmlicher Privathaftpflichtversicherungen.

Der Gesetzgeber weist darauf hin, dass im Falle der Inbetriebnahme eines uLFZ ohne entsprechende Bewilligung die zuständige Bezirksverwaltungsbehörde gemäß § 169 LFG Geldstrafen in Höhe von bis zu EUR 22.000 verhängen kann! Liegen erschwerende Umstände vor, so kann neben einer Geldstrafe auch eine Freiheitsstrafe bis zu sechs Wochen verhängt werden. Medien und Drohnenpiloten berichten bereits über eine massive Zunahme der diesbezüglichen Kontrollen.

Es sei nochmal festgehalten: Ob beruflich oder privat, wer mit seiner Drohne filmt oder fotografiert, für den ist der Weg über die Behörde Pflicht!

Der Andrang auf das Bewilligungsverfahren bei der Austro Control (ACG) ist dementsprechend groß und dauert mitunter mehrere Monate. Um diese

Zeitspanne bis zur Erteilung der behördlichen Ordnungszahl sinnvoll zu überbrücken, bietet AIR&MORE exklusiv eine eigene "Hobby-Zwischendeckung" an. Mit dieser kann der Drohnenpilot bis zur Genehmigung durch die ACG sofort im unbesiedelten Gebiet fliegen, die Steuerung des Copters verfeinern und dabei schon das Panorama digital aus Flugperspektive genießen. Unsere dafür eigens eingerichtete "Sofortdeckung" via Onlineantrag lässt sich bequem auch vom Smartphone aus beantragen.

Ziel ist es, den Kunden schnellstmöglich und unbeschwert abheben zu lassen und gerade auch Gewerbetreibenden rasch zum Bewilligungsbescheid zu verhelfen. Wer einen Austro Control Antrag stellt, erhält die dazu notwendige "Vorläufige Deckungszusage" von AIR&MORE noch am selben Tag, ein VB-Schein der bis zur ACG Bewilligung in Evidenz gehalten wird. Unsere hierfür erarbeiteten Drohnenbedingungen erfahren laufend Anpassung an die gesetzlichen Gegebenheiten und werden in direkter Zusammenarbeit mit der Behörde fortwährend adaptiert.

Dabei steht und fällt die Sicherheit des Kunden vor allem auch mit unserem Deckungsgeber im Hintergrund. Die R+V ist eine der größten Versicherungen Deutschlands für Privat- und Firmenkunden und gehört zur Genossenschaftlichen Finanzgruppe der Volksbanken und Raiffeisenbanken. Neben der Kapitalstärke unseres exklusiven Versicherungspartners (S&P Rating AA- "sehr stark"), ist es vor allem dessen und unsere langjährige Expertise im Luftfahrtbereich, welche die AIR&MORE OG zu einem soliden Ansprechpartner für Sie und Ihre Kunden macht.

Auf unserer Homepage finden diese alle Informationen rund um Fluggebiete, -kategorien und -klassen, Lufttüchtigkeitsanforderungen sowie Versicherungs- und Bewilligungspflichten im Rahmen des österreichischen Luftfahrtgesetzes. Mit dem Verweis auf www.airandmore.at kommen Makler somit nicht nur Ihren Warn- und Hinweispflichten nach, sie verhelfen ihren Kunden auch zu essentiellen Basiswissen im Luftfahrtwesen und überdies zu den günstigsten Prämien Österreichs. Immerhin gibt's die Drohnenhaftpflichtversicherung bei AIR&MORE für bewilligungspflichtige Geräte be-

reits ab EUR 107,89 j.l. (VS EUR 1 Mio.). Beste Preise, ganz im Sinne des Best Advice!

Kunden mit Fachfragen können sich jederzeit auch direkt an uns wenden. Das AIR&MORE Team schätzt das persönliche Gespräch und berät gerne auch telefonisch.

info@airandmore.at
 Mag. Hannes Fischler
 +43 699 10 200 635
 Dominique Niederkofler
 +43 699 15 91 86 00
 www.airandmore.at

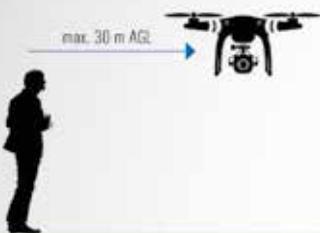


Rechtliche Aspekte

Abgrenzung Flugmodelle und unbemannte Luftfahrzeuge, §24c ff Luftfahrtgesetz (LFG)

SPIELZEUG LFG §24d

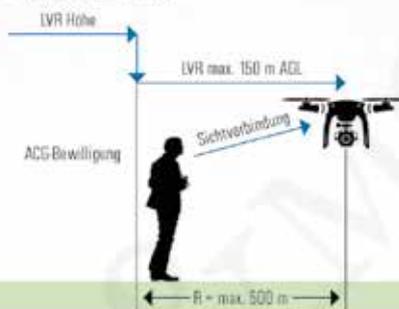
- › Energie < 79 Joule beim Aufprall
- › max. 30 m AGL



Nicht von LFG betroffen

FLUGMODELL LFG §24c

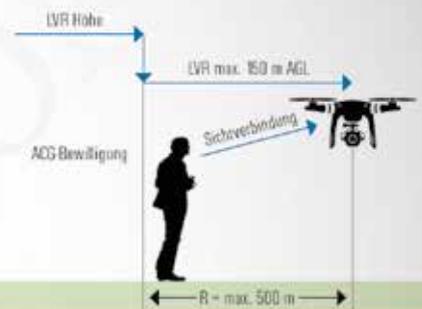
- › unentgeltlich
- › nicht gewerblich
- › Freizeit
- › nur Flug selbst (keine Arbeitsflüge)
- › max. 25 kg
- › außerhalb von Sicherheitszonen
- › max. 500 m Radius



Bewilligungsfrei

FLUGMODELL ÜBER 25 KG LFG §24c

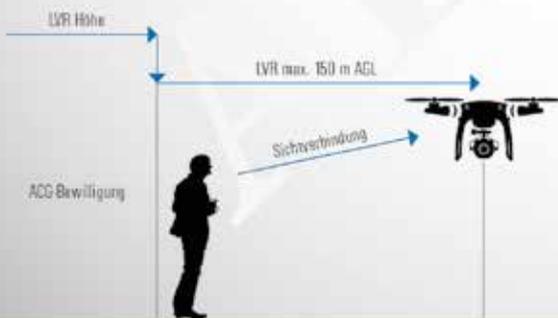
- › unentgeltlich
- › nicht gewerblich
- › Freizeit
- › nur Flug selbst (keine Arbeitsflüge)
- › 25 kg bis 150 kg
- › außerhalb von Sicherheitszonen



Bewilligung nach LTH 70 (ACG)

KLASSE I uLFG LFG §24f

- › entgeltlich
- › gewerblich
- › Flug nicht Selbstzweck
- › max. 150 kg
- › nicht für Freizeit (Arbeitsflug)



Bewilligung LTH 67 UAV (ACG)

KLASSE II uLFG LFG §24g

- › ohne Sichtverbindung = Zivilluftfahrzeug + Anwendung aller entsprechenden Regelungen.



Sonderbestimmung mit VO möglich

AGL = Above Ground Level (Höhe über Grund), LVR = Luftverkehrsregeln, LTH = Lufttüchtigkeitshinweis, UAV = unmanned aerial vehicle (unbemanntes Luftfahrzeug), ACG = Aircraft Control, VO = Verkehrsvorschrift



Serie Kündigungsrecht

Rücktrittsrechte aus der Sicht des Versicherungsnehmers

Teil 2

§ 5b VersVG – Verletzung der Informationspflichten

Gibt der Versicherungsnehmer seine Vertragserklärung dem Versicherer oder seinem Beauftragten – Außendienstmitarbeiter oder Agenten – persönlich ab, so hat dieser ihm unverzüglich eine Kopie dieser Vertragserklärung auszuhändigen.

Der Versicherungsnehmer kann binnen zwei Wochen vom Vertrag zurücktreten, sofern er

- keine Kopie der Vertragserklärung erhalten hat;
- die Vertragsbedingungen einschließlich der Bestimmungen über die Festsetzung und vorgeordnete Änderung der Prämie nicht vor Abgabe seiner Vertragserklärung übergeben wurden;
- die Informationspflichten der §§ 9a und 18b VAG¹ sowie bei Vermittlung des Vertrages über einen Agenten jene des § 137 GewO² nicht erfüllt wurden.

Die Beweislast, dass die Informationen erteilt wurden, liegt beim Versicherer. Das Rücktrittsrecht erlischt spätestens einen Monat nach Zugang des Versicherungsscheines einschließlich einer Belehrung über das Rücktrittsrecht. Kommt es zu keiner Übermittlung der Polizza und/oder fehlt die Belehrung über das Rücktrittsrecht, so hat der Versicherungsnehmer ein unbegrenztes Rücktrittsrecht. Der Rücktritt bedarf zur Rechtswirksamkeit der geschriebenen Form. Es genügt, wenn die Erklärung innerhalb der Frist abgesendet wurde. Auf Verträge mit einer Laufzeit von weniger als 6 Monaten, haben diese Bestimmungen keinerlei Auswirkungen.

Der § 5b VersVG ist für Verträge, die der Kunde über einen Versicherungsmakler abschließt, nicht anwendbar, da es dem Versicherer im Maklergeschäft de facto nicht möglich ist, dem Kunden die Bedingungen mit der Antragskopie zu übergeben. Der Versicherer hat jedoch auch im Maklergeschäft eine Verpflichtung zur Nachreichung der Bedingungen, sobald der Antrag beim Versicherer eingelangt ist. Die Übermittlung hat bei sonstigem Rücktrittsrecht des Versicherungsnehmers umge-

hend zu erfolgen.

§ 5c VersVG – Allgemeines Rücktrittsrecht

Ist der Versicherungsnehmer Verbraucher, so kann er vom Versicherungsvertrag oder seiner Vertragserklärung ohne Angabe von Gründen binnen 14 Tagen in geschriebener Form zurücktreten.

Die Frist zur Ausübung des Rücktrittsrechtes beginnt mit dem Tag zu laufen, an dem der Versicherungsnehmer

- den Versicherungsschein samt den Versicherungsbedingungen einschließlich der Bestimmungen über die Prämienfestsetzung oder -änderung,
- die Informationen im Sinne der §§ 9a und 18b sowie bei Vermittlergeschäft jene im Sinne des § 137 GewO und
- eine Belehrung über das Rücktrittsrecht erhalten hat.

Das Rücktrittsrecht erlischt spätestens einen Monat nach Zugang des Versicherungsscheines einschließlich einer Belehrung über das Rücktrittsrecht. Kommt es zu keiner Übermittlung der Polizza und/oder fehlt die Belehrung über das Rücktrittsrecht, so hat der Versicherungsnehmer ein unbegrenztes Rücktrittsrecht.

Beträgt die Vertragslaufzeit weniger als 6 Monate, so steht dem Versicherungsnehmer dieses Rücktrittsrecht nicht zu.

Auch wenn der Paragraph nicht explizit eine Formulierung enthält, nach der die Absendung innerhalb der genannten Frist ausreicht, damit der Rücktritt wirksam wird, kann davon ausgegangen werden, dass der Gesetzgeber dies in Anlehnung an den § 5b VersVG wollte. Die Absendung genügt demnach zur Fristwahrung.

Anders als die Bestimmungen des § 5b VersVG finden jene des § 5c VersVG auch unmittelbar auf das Maklergeschäft Anwendung.

Quellen:

Straube/Gisch/Berisha; Österreichisches Versicherungsvertragsrecht; Manz; 2014
Wieser; Versicherungsvertragsrecht; LexisNexis; 2012
www.arbeiterkammer.at

¹ Informationspflichten des § 9a VAG insbesondere Name, Anschrift und Rechtsform des Versicherers, anwendbares Recht, zuständige Aufsichtsbehörde, Rücktrittsmöglichkeiten; Informationspflichten des § 18b VAG insbesondere Berechnung der Gewinnbeteiligung, Rückkaufswerte, Hinweis auf Steuerregelungen

² Informationspflichten des § 137 GewO insbesondere Name und Anschrift des Vermittlers, Registereintragung, Marktauftritt, Protokollführung

DANKE,

das Sie uns zur besten klassischen
Lebensversicherung gewählt haben!



Eine Seite voller Leben!
Klicken Sie rein: allianz.at/leben

Allianz 



Serie Sozialversicherung

Schadenszurechnung und Beweislast in der gesetzlichen Unfallversicherung

Teil 1

Grundsätzliches zur Schadenszurechnung und zur Beweislast

Müsste die gesetzliche Unfallversicherung für jeden Schaden eintreten, der von einem Unfallereignis aus dem geschützten Lebensbereich herrührt, würde der Schutzzweck der Unfallversicherung unterlaufen. Es wären dann auch Schäden zu übernehmen, die nicht in die Risikosphäre der gesetzlichen Unfallversicherung, sondern der Privatversicherung fallen.¹

Geht beispielsweise ein Dienstnehmer im Betrieb während der Dienstzeit privaten Interessen nach und erleidet er dabei einen Unfall, kann der Versicherungsgemeinschaft schwerlich zugemutet werden, auch in solchen Fällen Leistungen zu gewähren.

Damit die gesetzliche Unfallversicherung zur Leistung verpflichtet werden kann, muss der Schaden dieser einwandfrei zurechenbar sein. Die Schadenszurechnung erfolgt unter den Gesichtspunkten der Kausalität und des inneren Zusammenhangs. Entscheidend ist, dass die Verursachung (Kausalität) alleine noch nicht für die Schadenszurechnung ausreicht, es muss auch ein innerer Zusammenhang mit der Erwerbstätigkeit hergestellt werden können. Es gilt das Alles-oder-Nichts-Prinzip.²

Im Falle eines Rechtsstreits trifft die klagenden Versicherten die objektive Beweislast. Um Härten eines unzumutbaren Beweisnotstandes zu vermeiden, sind im Sozialrecht die Regeln des Anscheinsbeweises³ anzuwenden. Ferner kommt es, wenn eine besondere Gefahrensituation bei der Berufsausübung eingetreten ist, in der Praxis oftmals zur Beweislastumkehr zu Gunsten des Leistungswerbers.

Kausalität

Die gesetzliche Unfallversicherung hat – wie eingangs bereits erwähnt – nur dann für einen Personenschaden einzustehen, wenn dessen Ursache (Unfall oder Krankheit) aus dem geschützten Lebensbereich stammt. Ein Schaden wird der gesetzlichen Unfallversicherung demnach nur dann zugerechnet, wenn entweder ein Arbeitsunfall oder eine Berufskrankheit Schadensursache ist.

Zur Festlegung der Kausalität wird wie im Zivilrecht die Äquivalenztheorie herangezogen, wonach jenes Ereignis unfallkausal ist, das nicht weggedacht wer-

den kann, ohne dass zugleich der Schaden entfiel. Die Anwendung dieser Theorie zieht demnach die äußerste Grenze der Zurechenbarkeit. Ihre uneingeschränkte Wirkung hätte jedoch zur Folge, dass jede „conditio sine qua non“⁴, auch wenn ihr im Gesamtzusammenhang nur eine untergeordnete Bedeutung zukommt, die Leistungspflicht der gesetzlichen Unfallversicherung begründen würde. Daher wird die Schadenszurechnung mit der Theorie der wesentlichen Bedingung verknüpft. Wenn mehrere Bedingungen zur Realisierung des Schadens beigetragen haben, ist jene als wesentlich anzusehen, die gegenüber der anderen gemessen am Schutzzweck der gesetzlichen Unfallversicherung zum Eintritt des Schadens überragend beigetragen hat.

¹ Zu den geschützten Lebensbereichen der gesetzlichen Unfallversicherung zählen die Erwerbstätigkeit, der Schulbesuch inklusive Vorschule, das Studium und bestimmte Handlungen im Fremdtinteresse (z.B. Lebensrettung).

² Die gesetzliche Unfallversicherung ist entweder voll- oder gar nicht einstandspflichtig.

³ Methode der mittelbaren Beweisführung. Sie erlaubt, gestützt auf Erfahrungssätze Schlüsse von bewiesenen auf zu beweisende Tatsachen zu ziehen.

⁴ Ein Vorgang oder eine Handlung, der/die eine conditio sine qua non ist, ist notwendige Bedingung für eine bestimmte Tatsache und als ursächlich im rechtlichen Sinne anzusehen.

Quelle:

Brodil/Windisch-Graetz; Sozialrecht in Grundzügen, Facultas; 2009 Ivasits/Pfeil; Sozialrecht für Studium und Praxis, LexisNexis; 2014 www.sozialversicherung.at

Produktwelt Neu:

Generali startet mit neuem Produkt „Privat & Besitz“

Am 26. September 2016 startete die Generali mit ihrem neuen Produkt „Privat & Besitz“. Generali „Privat & Besitz“ bietet unseren PartnerInnen mit einfach aufgebauten, flexiblen und modularen Produktbausteinen maximale Beratungsmöglichkeiten und Beratungsqualität. Von einer soliden Basisdeckung über eine umfassende Klassikdeckung bis hin zur Premiumvariante können unsere Partner den für den Kunden individuell passenden Versicherungsschutz auswählen.

Neben den Standardsparten Haushalt, Eigenheim und Allgemeine Haftpflicht können neu auch die Bereiche Rechtsschutz, Unfall, Jahresreiseschutz sowie eine Wassersportkasko im Bündel mitversichert werden. Gerade in den Nischenbereichen gibt es derzeit noch eine geringe Versicherungsdurchdringung und neue Absicherungsmöglichkeiten für diese Risiken werden immer wichtiger.

Bereits ein schwerer Unfall im Rahmen eines Kurzausfluges in ein Nachbarland kann ohne die richtige Reiseversicherung existenzbedrohende Ausmaße annehmen.

Neue innovative Deckungen in den Bereichen Haushalt-, Eigenheim- und Unfallversicherung wie beispielsweise die Absicherung von unbenannten Gefahren „All Risk“ sowie die Mitversicherbarkeit von grober Fahrlässigkeit bis zu 100% der Versicherungssumme, sind weitere Highlights des Produktbündels.

Zusätzlich bieten wir mit der „IT-Assistance“ gemeinsam mit unserem Partner Europ Assistance eine völlige Neuheit am heimischen Versicherungsmarkt. Privatkunden können via Telefon, Chat oder Remote-Sitzung rund um die Uhr an 365 Tagen im Jahr kostenlose, umfassende Unterstützung im IT-Bereich in Anspruch nehmen. Diese reicht von der Viren-Entfernung

über Probleme bei der Installation und dem Umgang mit Hard- und Software bis hin zu Netzwerkproblemen sowie der Konfiguration von Betriebssystemen und Softwaredownloads. Neben einer Online-Datensicherung umfassen die Serviceleistungen der IT-Assistance auch Hilfe bei unterhaltungselektronischen Geräten und den Bereich Cyber-Security. Hier erhält der Kunde Unterstützung im Umgang mit Cyber-Mobbing und Cyber-Crime, Rat bei der Beurteilung von Cyber-Risiken sowie rechtlichen Beistand.

Die Themen Risikoprävention und Assistance werden generell immer wichtiger, um unsere KundInnen bestmöglich zu servizieren. Gemeinsam mit unserem Partner Europ Assistance bieten wir auch in diesem Bereich besten Service und optimale Qualität. Deshalb wurde auch der Deckungsbaustein „Tip&Tat“ der Eigenheim-/Haushaltversicherung im Rahmen von Generali „Privat & Besitz“ deutlich erweitert.

Hinsichtlich Risikoprävention bieten wir über die Europ Assistance neu einen gratis Risikocheck für unsere KundInnen an. Denn bereits kleine Vorsichtsmaßnahmen können die Wahrscheinlichkeit eines Schadens deutlich reduzieren und unseren KundInnen viel Ärger ersparen.



Generali

Dr. Christoph Zauner
Leiter Kundensegment
Retail und Corporate,
Generali Versicherung AG

„Generali „Privat & Besitz“ bietet unseren PartnerInnen mit einfach aufgebauten, flexiblen und modularen Produktbausteinen maximale Beratungsmöglichkeiten und Beratungsqualität.“

Die Highlights auf einen Blick

- Rechtsschutz, Unfall, Jahresreiseschutz und Wassersportkasko können im Bündel mitversichert werden
- Absicherung von unbenannten Gefahren
- Mitversicherbarkeit von grober Fahrlässigkeit
- Völlig neu am Markt: „IT Assistance“
- Deutliche Erweiterung von „Tip&Tat“
- Gratis Risikocheck zur Risikoprävention





Mag. Thomas LEITNER
Vorstand ÖVM

Allgemeine Klauseln & Sachklauseln

Teil 5

Glaubt man den Geschichtsüberlieferungen so lief Archimedes von Syrakus nackt und laut „Heureka!“ rufend durch die Stadt, nachdem er das nach ihm benannte Archimedische Prinzip in seiner Badewanne entdeckt hatte.

Es ist natürlich ein wenig anmaßend sich mit so einem großen Denker zu vergleichen, aber glauben Sie mir, meine Kollegen und ich vom ÖVM-Klauselteam wären nach Abschluss der Verhandlungen mit der Generali auch am liebsten nackt und laut schreiend durch Wien gelaufen.

Doch zurück zum eigentlichen Thema, es ist nun endlich soweit! Das bereits am ÖVM-Forum in Linz lancierte, zwischen der Generali und dem ÖVM verhandelte Allgemeine- und Sachversicherungsklauselpaket steht mit seinem ersten Teil (gültig für die Sparten Eigenheim und Haushalt) allen ÖVM-Mitglieder – und das vollkommen unentgeltlich – zur Verfügung. Kein lästiges Verhandeln einzelner Klauseln mehr, sondern ein fixfertiges Paket, das - vorausgesetzt es wird bei der Antragstellung die entsprechende Kumulnummer am Antrag angegeben - bei jedem von Ihnen neu abgeschlossenen bzw. konvertierten Versicherungsvertrag hinterlegt wird.

Nachstehend möchte ich Ihnen ein paar Highlights näher bringen und wünsche Ihnen im Namen des gesamten Teams rund um den ÖVM-Vorstand viel Erfolg mit unserem einzigartigen Klauselpaket!

ÖVM-Generali 2016 – AK06 Prämienklausel

Abweichend von § 38 VersVG gilt eine Frist von 28 Tagen zur Zahlung der ersten oder einmaligen Prämie. Die Frist beginnt jedoch erst zu laufen, wenn dem Versicherungsnehmer eine vollständige und richtige Versicherungspolizze zugegangen ist. Sollte der gesamte Geschäftsverkehr über einen ÖVM-Makler abgewickelt werden, ist dieser verpflichtet, den Versicherungsschein unverzüglich an den Kunden weiterzuleiten. Die Haftung für eine leicht fahrlässige Pflichtverletzung des ÖVM-Maklers im Zusammenhang mit der Weiterleitung wird ausdrücklich ausgeschlossen.

¹ § 31 Abs 2 KSchG und § 32 MaklerG
² § 28 Abs 6 MaklerG

Hört man als Versicherungsexperte die Wörter „Rücktritt vom Vertrag“ oder „Leistungsfreiheit“ läuft einem als Bundesgenosse des Versicherungskunden ein kalter Schauer über den Rücken. Zwar lässt sich auch mit dieser Vereinbarung dem Kunden nicht die Begleichung der Erst- bzw. Einmalprämie ersparen, dennoch verlängerte sie entscheidend die Frist und den Zeitpunkt ab dem diese zu laufen beginnt.

ÖVM-Generali 2016 – AK14 Einsicht in Gutachten

Gutachten über Schadenursache und -höhe sind auf Wunsch dem Versicherungsnehmer, bzw. dessen Bevollmächtigten kostenlos zur Verfügung zu stellen, soweit das datenschutzrechtlich unbedenklich ist. In Einzelfällen behält sich der Versicherer aber das Recht vor, von dieser Praxis ohne nähere Begründung abzuweichen.

Eine besondere, wenn auch abdingbare¹ Pflicht für uns als Versicherungsmakler ist die Unterstützung des Versicherungskunden bei der Abwicklung von Versicherungsfällen², weshalb es mir im Rahmen der Verhandlungen mit der Generali ein besonderes Anliegen war, diese Klausel in das kürzlich freigegebene ÖVM-Generali-Klauselpaket aufzunehmen. Diese Vereinbarung wird uns zukünftig die Arbeit deutlich erleichtern und uns unnötige Diskussionen sowohl mit dem Kunden als auch mit der Schadensabteilung ersparen.

ÖVM-Generali 2016 – LW15 Luftführende Rohre

Sämtliche luftführenden Rohre (Luftwärmetauscher, Staubsaugeranlage, Wohnraumlüftung) im versicherten Gebäude und am Versicherungsgrundstück gelten als versichert (inkl. Bruch-, Dichtungs- und Verstopfungsschäden, jedoch exkl. Folgeschäden). Bei Bruchschäden an den versicherten Rohren, ohne Rücksicht auf die Entstehungsursache, werden die Kosten für das Einziehen neuer Rohre samt Nebenarbeiten ersetzt. Die Leistung pro Schadensfall ist mit EUR 2.000 auf Erstes Risiko begrenzt.

Ina Deter sang in den 80ern „neue Männer braucht das Land“, aber schaut man sich den rapiden, technischen Fortschritt der letzten Jahrzehnte an, dann haben Forscher & Entwickler aus aller Welt wohl eher „neue Technik braucht das Land“ verstanden. Neben Mobiltelefonen, rasanten Tablets und selbst fahrenden Autos haben moderne Technologien unter anderem auch den Einzug in unsere Häuser gefunden. Kontrollierte Wohnraumlüftungen, die ein manuelles Lüften im Winter unnötig machen und somit Heizkosten sparen oder auch Hausstaubsaugeranlagen, die leise arbeiten und die Staubbelastung senken, sind nur ein paar Beispiele, die heute beinahe Standard in jedem Neubau sind.

Natürlich bringen solche Innovationen auch immer wieder unsere bestehenden Bedingungswerke an Ihre Grenzen, weshalb wir als ÖVM die oben angeführte Klausel entwickelt haben und mit der Generali vereinbaren konnten, um Ihre Eigenheimbündelverträge bereits heute zukunftssicher zu gestalten.

ÖVM-Generali 2016 – LW17 Folgeschäden durch undichte Silikonverfugungen

Folgeschäden an Gebäudebestandteilen durch Austritt von Wasser durch undichte Silikonverfugungen an Badewannen und Brausetassen gelten als mitversichert.

Ein Versicherungskunde meldet Wasserflecken im Raum unter der Nasszelle und zutage kommt kein Rohrbruch, sondern eine undichte Silikonfuge. Dieses Szenario hat wohl schon der Großteil der Kollegschaft am eigenen Leib erfahren. Im schlimmsten Fall kommt es nun zu heftigen Debatten mit den Schadensreferenten. Silikonfugen sind Wartungsfugen und gehören somit zu den Instandhaltungspflichten des Kunden, Leckortungskosten sowie Folgeschäden werden abgelehnt.

Als ÖVM-Makler tun Sie sich in so einem Fall leicht. Sie steigen über unsere Homepage ins ÖVM-Netzwerk ein und tippen im Suchfeld „Silikon“ ein. Sekunden später finden Sie schon Beiträge zu diesem Thema und können den Schadensreferenten mit den dort gefundenen Antworten (hier möchte ich mich besonders beim Kollegen Paul Veselka für seine stets aufschlussreichen Beiträge hinsichtlich der Sparte Leitungswasser bedanken!) doch noch überzeugen, dass der Folgeschaden zu

begleichen ist.

Damit Sie sich aber diese Mühen in der Zukunft ersparen, wurde mit der Generali die oben angeführte Klausel vereinbart, um Ihnen wieder Zeit für die wichtige Dinge im Leben - zum Beispiel das Schmökern oder Helfen in unserem Netzwerk - zu geben.

Besuchen Sie uns auf



Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

Risikoanalysen für Betriebe branchenbezogene Sammlung

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

Risikoerkennung – Risikobewertung – Sicherheitsgüterdisposition

Anpassung an die jeweiligen Anforderungen sind möglich und in vielen Fällen sinnvoll.

Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at



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





Gerhard VEITS
Vorstand ÖVM

Honorar für Versicherungsberater

...vom Landesgericht Innsbruck bestätigt (69 G 113/15i)

Ein Profimusiker S. erlitt einen Unfall mit Verletzungsfolgen, als es als Mitglied einer Band durch einen Körperstoß eines Tanzpaares auf seine Klarinette einen direkten, fortgeleiteten Schlag auf die Frontzähne des Unterkiefers erlitt. Diese Verletzung führte dazu, dass ihm die Fortführung seiner Berufskarriere als Klarinettenspieler verunmöglicht wurde. Der von der Unfallversicherung beauftragte medizinische Sachverständige kam aber zum Ergebnis, dass keine unfallkausale Invalidität vorliege, worauf die Versicherung jegliche Leistungserbringung ablehnte.

S. war nicht im Besitz einer Rechtsschutzversicherung!

In der Folge nahm S. Kontakt zu einem Versicherungs- und Schadenbüro (in der Folge als „VB“ bezeichnet) auf und erteilte diesem Auftrag und Vollmacht zur Vertretung gegenüber dem Unfallversicherer. Das VB traf mit S. eine klar formulierte, inhaltlich nicht zu beanstandende Honorarvereinbarung und wies auch darauf hin, dass der Unfallversicherer - auch bei erfolgreicher Intervention - dieses Honorar nicht übernehmen würde. Das gleiche gelte auch für anfallende Sachverständigenkosten.

In der Zeit vom 26.02.2013 bis 12.03.2015 erbrachte das VB überaus umfangreiche, durch ein penibel geführtes Verzeichnis glaubhaft gemachte, Leistungen. Wie aus dem Judikat zu entnehmen ist, ging das VB sehr professionell mit dieser ungewöhnlichen Aufgabenstellung um, holte verschiedenste Informationen ein und erörterte die Umstände mit verschiedenen Sachverständigen aus den Fachbereichen Medizin bzw. Musikwissenschaft/Musiktechnik. Unzählige Besprechungen, E-Mails und Telefonate waren sorgfältig dokumentiert. Das Gericht zweifelte auch nicht an den Angaben des VB in der Parteien- bzw. Zeugenvernehmung, wonach S. stets darauf hingewiesen wurde, dass er die Kosten für die zu erstellenden und von ihm auch geforderten Gutachten jedenfalls zu bezahlen habe.

Die Mühewaltung des VB war für S. auch erfolgreich und der Unfallversicherer erbrachte eine ansprechende Versicherungsleistung, welche er auf das Treuhandkonto des VB anwies. Das VB

überwies diese Leistung, abzüglich des - abweichend von der Vereinbarung sogar ermäßigten - Honorars, an S.

Daraufhin klagte S. das VB auf Rückerstattung des einbehaltenen Honorars und des von S. bereits bezahlten Kostenvorschusses für Gutachten und Barauslagen. S begründete seine Klage mit der angeblich für ihn unbrauchbaren Tätigkeit und wertlosen Leistungen des VB. Er selbst habe schließlich jenen Sachverständigen benannt, der letztendlich das für ihn günstige Gutachten erstellt habe. Das VB habe ihn zudem nicht ausführlich genug über die tatsächlich entstehenden Kosten informiert. Hätte er zur Durchsetzung seiner Ansprüche einen Rechtsanwalt beauftragt, so wären im Falle eines Prozess Erfolges auch sämtliche Kosten vom Unfallversicherer zu tragen gewesen. Darüber hinaus sei der Inhalt des vom VB vorgelegten Leistungsverzeichnisses nicht nachvollziehbar.

Mit dem Urteil vom 31.05.2016 wies das Landesgericht Innsbruck die Klage des S. zurück.

Das VB habe glaubhaft gemacht, dass sowohl die Inhalte der Honorarvereinbarung schlüssig erläutert (und von S. auch unterzeichnet) wurden, als auch die aufgezeichneten Leistungen erbracht wurden. Der Kläger S. habe weder eine Nichterfüllung noch eine Schlechterfüllung des VB bewiesen. Das VB sei auch nicht verpflichtet gewesen, S. darüber aufzuklären, dass dieser anstelle des VB auch einen Rechtsanwalt beauftragen hätte können. Letztlich ließe sich auch nicht feststellen, ob S. überhaupt (ohne Rechtsschutzversicherung) einen Rechtsanwalt beauftragt hätte oder ob eine Klagsführung gegen die Unfallversicherung mit anwaltlicher Hilfe von Erfolg gekrönt gewesen wäre.

Zitat aus dem Urteil:

„Überhaupt weckte die Aussage des Klägers (S.) beim erkennenden Gericht den Eindruck, dass er sehr wohl die gesamten Leistungen des Beklagten (VB) und auch alle Gutachten immer haben wollte, dann aber im Nachhinein plötzlich zu wissen glaubte, dass ein Großteil davon sinnlos gewesen wäre und nunmehr von der an ihn ausbezahlten Versicherungssumme einfach nichts an die beklagte Partei (VB) zahlen möchte.“



Die Versicherung auf **Ihrer** Seite.

GRAWE KLASSIKFLEX

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

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

Info unter: 0316-8037-6222

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

www.grawe.at



GRAZER WECHSELSEITIGE
Versicherung Aktiengesellschaft



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

Einlagensicherung

Entwicklung

Das Gesetz sah bis Juli 2015 vor, dass Einlagen auf Privatkonten bis zu einem Höchstbetrag von EURO 100.000 Euro durch die Einlagensicherung geschützt waren. Für die ersten EURO 50.000,00 standen im Fall einer Insolvenz die Banken selbst gerade, die zweiten EURO 50.000,00 wurden vom Bund garantiert. Die neue gesetzliche Regelung sieht vor, dass die Banken für den gesamten Betrag von EURO 100.000,00 haften, also auch für die EURO 50.000,00 Euro, für die der Bund haftete.

Der Wegfall des staatlichen Schutzes soll durch den Einlagensicherungsfonds kompensiert werden, in den die Banken laufend Einzahlungen tätigen müssen. Der Vorteil gegenüber der jetzigen Situation: Die Sicherheitsleistung kann aus einem bestehenden Topf ausbezahlt werden. Bisher waren die Kreditinstitute erst dann verpflichtet, Gelder aufzutreiben, wenn der Schadensfall schon eingetreten ist. Man kommt also schneller zu seinem Geld. Unterstützt wird dies durch die verpflichtende Bestimmung, dass die Auszahlung binnen 7 Arbeitstagen erfolgen muss, derzeit gilt eine Frist von 20 Tagen.

Allgemeines

Die Einlagensicherung und die Anlegerentschädigung sind in Österreich im Bundesgesetz über die Einlagensicherung und Anlegerentschädigung bei Kreditinstituten (Einlagensicherungs- und Anlegerentschädigungsgesetz - ESAEG) geregelt. Bei diesen Bestimmungen handelt es sich um die Umsetzung von entsprechenden Richtlinien der EU in innerstaatliches Recht.

Jeder der fünf bei der Wirtschaftskammer Österreich, Bundessparte Bank und Versicherung geführten Fachverbände unterhält eine Sicherungseinrichtung im Sinne des ESAEG. Dies sind:

- Einlagensicherung der Banken & Bankiers GesmbH
- Hypo-Haftungs-GesmbH

- Österreichische Raiffeisen Einlagensicherung eGen
- Sparkassen-Haftungs AG
- Volksbank Einlagensicherung eG

Jedes Kreditinstitut mit Sitz in Österreich, das Kundeneinlagen entgegennehmen oder sicherungspflichtige Wertpapierdienstleistungen erbringen möchte, muss einer dieser 5 Sicherungseinrichtungen angehören, andernfalls erlischt seine Konzession zur Entgegennahme von Einlagen und Erbringung sicherungspflichtiger Wertpapierdienstleistungen. Ob und welche Konzession ein Kreditinstitut in Österreich hat, lässt sich auf der Website der FMA (<http://www.fma.gv.at/de/unternehmen/banken.html>) einsehen. Die Eigentümerstruktur eines Kreditinstituts ist sowohl für die Einlagensicherung als auch für die Anlegerentschädigung unerheblich; wesentlich ist das Vorliegen einer österreichischen Konzession.

Rechtlich unselbständige Filialen ausländischer Kreditinstitute, die im Rahmen der Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit in Österreich Einlagen entgegennehmen oder sicherungspflichtige Wertpapierdienstleistungen erbringen und daher keine österreichische Bankkonzession haben, unterliegen der Einlagensicherung bzw. der Anlegerentschädigung im Sitzstaat des Kreditinstitutes. Daher sind allfällige Ansprüche grundsätzlich nach den Rechtsvorschriften des Sitzstaates geltend zu machen. Diese ausländischen Kreditinstitute können hinsichtlich der in ihren Filialen in Österreich erbrachten sicherungspflichtigen Wertpapierdienstleistungen zusätzlich bei einer österreichischen Sicherungseinrichtung Mitglied werden (freiwillige Mitgliedschaft), sind dort aber nur so weit gesichert, als der Sitzstaat des Kreditinstituts mit der dortigen Pflichtsicherung nach Art und Umfang weniger sichert als Österreich.

Was umfasst die Einlagensicherung?

Grundsätzlich sind sämtliche Guthaben – in EURO und Fremdwährung – auf allen verzinsten oder unverzinsten Konten oder Sparbüchern, wie z.B. Gehalts- und Pensionskonten, sonstige Girokonten,

Festgelder, Kapitalsparbücher oder täglich fällige Sparbücher, erstattungsfähig.

Die Sicherung gilt gleichermaßen für natürliche Personen und jede nicht-natürlichen Person (juristische Person, Personengesellschaft), es sei denn, die Person ist von Gesetzes wegen explizit von der Sicherung ausgeschlossen (siehe § 10 ESAEG). Nicht gesichert sind beispielsweise:

- Einlagen von Kreditinstituten, Finanzinstituten und Wertpapierfirmen
- Einlagen von Pensions- und Rentenfonds
- Einlagen von Staaten und Zentralverwaltungen
- Einlagen regionaler und örtlicher Gebietskörperschaften (z.B. Länder und Gemeinden)

Das Guthaben (samt bis zum Eintritt des Sicherungsfalles angefallenen Zinsen) ist bis zu einem Auszahlungshöchstbetrag von EURO 100.000,00 pro Kreditinstitut und pro Person gesichert. Dieser Schutz besteht unabhängig von der Anzahl der Konten bzw. Sparbücher bei dem betroffenen Institut. Die Einlagensicherung gilt daher pro Einleger und pro Kreditinstitut.

Ein Gemeinschaftskonto lautet nicht auf einen, sondern auf mehrere Kunden. Der Grundsatz, dass pro Kreditinstitut und pro Person bis zu EURO 100.000,00 gesichert sind, unabhängig von der Anzahl der Konten bzw. Sparbücher, gilt auch hier. Sofern daher alle Kontoinhaber legitimiert sind, gilt für jeden Kontoinhaber der Auszahlungshöchstbetrag von EURO 100.000,00 (Mehrfachauszahlung). Das Guthaben auf dem Gemeinschaftskonto ist zu gleichen Teilen auf die Kontoinhaber zu verteilen.

Wenn also beispielsweise auf einem Gemeinschaftskonto mit zwei Kontoinhabern ein Guthaben von EURO 200.000,00 besteht, können die beiden Kontoinhaber im Einlagensicherungsfall je einen Betrag von EURO 100.000,00 beanspruchen.

Guthaben auf Konten von offenen Gesellschaften (OG), Kommanditgesellschaften (KG) oder Gesellschaften bürgerlichen Rechts (GesbR), sowie von diesen Gesellschaftsformen entsprechenden ausländischen Gesellschaften werden immer nur als Guthaben einer Person behandelt, auch wenn mehrere Personen als Gesellschafter darüber verfügen können. Der Auszahlungshöchstbetrag beträgt bei einem solchen Konto daher EURO 100.000,00.

Da die Einlagensicherung auf jedes Kreditinstitut mit eigener Bankkonzession abstellt ist es unerheblich,

ob Kreditinstitute derselben Kreditinstitutsgruppe angehören (ein übergeordnetes Kreditinstitut mit Sitz in Österreich ist mehrheitlich an einem anderen Kreditinstitut beteiligt): Guthaben bei jeder dieser Banken sind unabhängig voneinander pro Einleger bis zu einem Auszahlungshöchstbetrag von EURO 100.000,00 gesichert.

In bestimmten Fällen kann bei der Sicherungseinrichtung innerhalb von 12 Monaten nach Eintritt des Sicherungsfalles der Antrag gestellt werden, dass ein Guthaben über den generellen Höchstbetrag von EURO 100.000,00 hinaus bis insgesamt EURO 500.000,00 zu erstatten ist. Dazu muss der Sicherungseinrichtung nachgewiesen werden, dass die Einlage entweder

- aus Immobilientransaktionen im Zusammenhang mit privat genutzten Wohnimmobilien stammt, oder
- gesetzlich vorgesehene soziale Zwecke erfüllt und an bestimmte Lebensereignisse von Ihnen anknüpft, wie etwa Heirat, Scheidung, Pensionsantritt, Kündigung, Entlassung, Invalidität oder Tod, oder
- auf der Auszahlung von Versicherungsleistungen oder Entschädigungszahlungen für aus Straftaten herrührende Körperschäden oder falscher strafrechtlicher Verurteilung beruht.

In allen Fällen muss der Sicherungsfall innerhalb von zwölf Monaten nach Gutschrift des Betrags oder nach dem Zeitpunkt, ab dem diese Einlage auf rechtlich zulässige Weise übertragen werden kann, eintreten.

Zusammenfassung:

Auszahlungshöchstbetrag	EUR 100.000,00; in bestimmten Fällen EUR 500.000,00 (§ 12 ESAEG)
Auszahlungsfristen	bis 31.12.2018: 20 Arbeitstage von 01.01.2019 bis 31.12.2020: 15 Arbeitstage von 01.01.2021 bis 31.12.2023: 10 Arbeitstage ab 01.01.2024: 7 Arbeitstage
Selbstbehalt	NEIN
Kundenantrag notwendig?	NEIN; Ausnahme: zeitlich begrenzt gedeckte Einlagen (§ 12 ESAEG)
Staatsbürgerschaft relevant?	NEIN
Währung relevant?	NEIN

ÖVA – Veranstaltungskalender 2. Halbjahr 2016

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 	80		20.		
			20.		
	80			15.	
				17.	
	80				6.
					6.
ÖVA Seminar Cyber Risiken	80		12.		
			19.		
ÖVA Seminar Grob fahrlässige Herbeiführung des Versicherungsfalles gemäß § 61 VersVG	80		21.		
ÖVA Seminar D & O	80			4.	
ÖVA Seminar Schadenbearbeitung durch den Versicherungsmakler I & II	160			10./11.	
ÖVA Seminar Rechtsschutz	80			17.	
ÖVA Seminar Gesetzliche und Vertragliche Obliegenheiten und Risikoausschlüsse	160			16.	
				23.	
ÖVA WEBINAR Risikoausschlüsse in der Haftpflichtversicherung	50		11., 18., 25.	3., 8., 16.	
ÖVA WEBINAR Die Maklerklauseln	50			22., 28.	2., 12., 16.

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	Lebensversicherung, BUZ	Mag. Alexander Meixner
Kärnten		Mag. Alexander Gimborn
Wien	Unfallversicherung, BUFT	Mag. Alexander Meixner
Kärnten		Ewald Maitz
Wien	Kranken- u. Pflegeversicherung	Mag. Alexander Meixner
Kärnten		Mag. Alexander Gimborn
Graz	Alles rund ums Thema Cyber Risiken	Anton Alt
Tirol		Mag. Bernd Trappmaier
Wien	Grob fahrlässige Herbeiführung des Versicherungsfalles gemäß § 61 VersVG und ausgewählte Paragraphen	Dr. Stefan Lahnsteiner Gerhard Veits
Wien	Spezialseminar zum Thema D & O	Joe Kaltschmid
Wien	Nicht jede Schadenablehnung ist gerecht!	Gerhard Veits
Wien	Rechtsschutz – Vom Bedarf über den Antrag zum Schaden	Ing. Gernot Mirko Ivanic
Salzburg	Gesetzliche und Vertragliche Obliegenheiten und Risikoausschlüsse in der Versicherung – Tatbestände und Rechtsfolgen	Dr. Walter Kath
Graz		
Internet	Risikoausschlüsse in der Haftpflichtversicherung, Allgemeine Bedingungen (Basis sind die Musterbedingungen AHVB 2005)	Mag. Alexander Meixner
Internet	Vorstellung des ÖVM Klauselverzeichnis, Betrachtung aus rechtlicher Sicht, Umgang und Akzeptanz, Arbeiten mit Klauseln, Vorstellung ausgesuchter Klauseln anhand von Fallbeispielen	Mag. Alexander Meixner

Die einzelnen Einladungen werden noch rechtzeitig per Post versendet.

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



Gerhard VEITS
Vorstand ÖVM

Weiterbildungsverpflichtung für Versicherungsmakler

... nicht nur als **Standesregel**, sondern schon bald auch **gesetzliche Verpflichtung**

Vorbemerkung

Anfang dieses Jahres wurde die neue Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD (Insurance Distribution Directive) im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht und diese ist innerhalb von zwei Jahren innerstaatlich umzusetzen.

Diese Richtlinie ist auf jede Form des Versicherungsvertriebs, also auch für Versicherungsmakler anzuwenden. Ausdrücklich ausgenommen werden die reinen „Tippgeber“, welche in der Realität wohl ohnehin kaum anzutreffen sind.

In den Artikeln 10 bis 16 beschreibt die Richtlinie die beruflichen und organisatorischen Anforderungen an u.a. die Versicherungsmakler. Festgelegt gilt gemäß Art. 10 der Grundsatz, wonach Versicherungsvertreiber einer angemessenen Aus- und Weiterbildung bedürfen. Das Vorhandensein einschlägiger Fachkunde war schon bisher als Voraussetzung für die Berufsausübung als Versicherungsmakler vorgeschrieben.

Hingegen neu ist eine Weiterbildungsverpflichtung, welche die Absolvierung von mindestens 15 Stunden (Kurse, Seminar, etc.) pro Jahr vorsieht. Es bleibt somit den Mitgliedsstaaten vorbehalten, eine strengere, also mehr Lehreinheiten umfassende, Weiterbildungsverpflichtung einzuführen.

Darüber hinaus ist den EU-Staaten vorgeschrieben, entsprechende Mechanismen zur wirksamen Kontrolle und Bewertung der Kenntnisse und Fähigkeiten der (u.a.) Versicherungsmakler einzurichten. Die Herkunftsmitgliedstaaten können vorschreiben, dass durch die Ausstellung einer Bescheinigung nachgewiesen wird, dass die Anforderungen des erfolgreichen Abschlusses einer Schulung oder Weiterbildung erfüllt sind.



Reaktion der Österreichischen Versicherungsakademie des ÖVM

Die eingangs erwähnte, auf die Versicherungsmakler zukommende, Weiterbildungsverpflichtung stellt auch an die ÖVA (Österreichische Versicherungsakademie) neue - aber zu bewältigende - Herausforderungen. Bereits vor der innerstaatlichen Umsetzung der IDD in Österreich, werden sowohl der Seminarplan als auch die Lehrgangsthemen weiterentwickelt.

Die ÖVA wird demnach das Seminarspektrum in Bezug auf zusätzliche Versicherungsfachthemen, Rechtsthemen und branchenspezifische Webinare ausdehnen und auch weitere Städte in Österreich als Kursorte anbieten. Wie schon in der Vergangenheit ist die ÖVA bereit und auch in der Lage, Weiterbildungsmaßnahmen zusätzlich zum publizierten Seminkalender, auch unmittelbar auf die Wünsche und Bedürfnisse der ÖVM-Mitglieder zu erweitern bzw. anzupassen.

Das Kuratorium der ÖVA erwartet demnach gerne Ihre Vorschläge und Anregungen, damit auch weiterhin bedarfsgerechte Aus- und Weiterbildungsaktivitäten gesetzt werden können.

Letztendlich geht es nicht nur um die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben, sondern vielmehr um die tatsächliche Erfüllung der Maklerpflichten gegenüber dem Versicherungskunden.



DONAU
KREBS
VERSICHERUNG

Finanzielle Absicherung mit
professioneller Zweitmeinung.

Informieren Sie sich jetzt
bei Ihrem Maklerbetreuer oder

Serviceline 050 330 330
donau@donauversicherung.at
www.donauversicherung.at





ERGO Service-Line Makler- und Agenturvertrieb

Die Mitarbeiter des ERGO VertriebsService stehen Ihnen in der Zeit von

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

01 27444 - 6440
makler@ergo-versicherung.at

für Fragen bzw. Ihre Unterstützung gerne zur Verfügung:

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

Schadenmeldungen übermitteln Sie bitte an:
schaden.office@ergo-versicherung.at

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

ERGO

Versichern heißt verstehen.

Absender

Österreichischer Versicherungsmaklerring
Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

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