

makler

intern



04/2017

Wir liefern den Anstoß

Für uns als Versicherungsmakler ist es in der heutigen, so extrem schnelllebigen Zeit lebensnotwendig, wenn nicht sogar überlebensnotwendig von Seiten unserer Produktpartner mit präzise aufbereiteten Informationen versorgt zu werden.



WAS, WENN EIN GESUNDER LEBENSSTIL IHREN NÄCHSTEN URLAUB FINANZIERT?

Mit unserem Gesundheitsprogramm Generali Vitality motivieren und begleiten wir Sie auf Ihrem Weg in ein gesünderes Leben. Dabei belohnen wir Sie für jeden Schritt: mit tollen Vergünstigungen bei attraktiven Marken. Und mit der schönsten Belohnung überhaupt: einem besseren Lebensgefühl – das Sie mit nur 9,98 Euro pro Monat gerade mal so viel kostet wie ein Kofferschloss.

Jetzt anmelden und aktiv werden: [generali.at/vitality](https://www.generali.at/vitality)



Ing. Alexander PUNZL
Präsident ÖVM

Aufgeschoben ist nicht aufgehoben

Es ist zwar keine Jubelmeldung, aber mit meiner Freude darüber, dass die Umsetzung der IDD-Umsetzung aufgeschoben worden ist, möchte ich nicht verheimlichen. Die nationalen Gesetzgeber der EU-Staaten müssten demnach die IDD zwar bis 23. Februar 2018 ins jeweilige nationale Recht umsetzen, wobei die EU-Kommission aufgefordert wurde, einen Legislativvorschlag mit Geltungsbeginn 1. Oktober 2018 anzunehmen. Wenn alles wie ursprünglich geplant bereits im Februar in Kraft treten hätte müssen, wäre möglicherweise eine übereilte und schlechte Lösung herausgekommen.

Die Eckpunkte sind hinlänglich bekannt, nur wie immer liegt der Teufel im Detail und dafür hat der Österreichische Gesetzgeber jetzt einige Monate mehr Zeit. Für die Versicherungswirtschaft gilt es die gewonnene Zeit dazu zu nutzen, das befürchtete Gold-Plating zu verhindern. Da die Karten in der Österreichischen Politik neu gemischt worden sind ist zu hoffen, dass die neuen RessortchefInnen im Finanz-, Konsumentenschutz- und Wirtschaftsministerium die Standpunkte unserer Landesvertreter respektieren und ein für alle Marktteilnehmer faires Gesetz ins Parlament zur Abstimmung schicken.

Ein Aspekt hat mich zuletzt in einem Gespräch mit einem namhaften Vertreter eines großen Versicherers etwas stutzig gemacht. Dieser meinte, dass man darüber diskutieren könnte, dass ein Versicherungsmakler, der ein spezielles Produkt wording oder ein Klauselpaket mit seinen Versicherungspartnern vereinbart hat, nicht zum Produktgeber, mit all' den überbordenden, administrativen Pflichten wird.

Dies ist aus meiner Sicht absolut zu verneinen, denn das Risiko zeichnet noch immer ein Versicherer. Wenn ein Versicherungsmakler besondere Wordings und/ oder Klauseln einem Vertrag zugrunde legen möchte, handelt es sich dabei um Vorschläge, die im besten Fall dann vom VU übernommen werden.

Risikoträger und Vertragspartner gegenüber den Versicherungsnehmern solcher, besonders ausgestalteter Verträge ist und bleibt der Versicherer! Somit können auch in diesen Fällen nur die Versicherer die obgenannten Pflichten als Produktgeber treffen.

Sollte das keine Einzelmeinung, sondern ein allgemeiner Gedanke bei den Versicherungsunternehmen sein, bitte ich das Verhandlungsteam rund um unseren Fachverbandsobmann Christoph Berghammer falls nötig auch diesbezüglich Klarheit herzustellen.

In der IDD wird auch wieder festgeschrieben sein, dass sich unsere KlientenInnen den bestmöglichen Versicherungsschutz erwarten können. Dazu ist es auch notwendig, seine Produktpartner sehr gut zu kennen.

Eine besondere Hilfe dabei wird auch 2018 wieder unser Assekuranz Award Austria, heuer in den Sparten Berufsunfähigkeitsversicherung, Krankenversicherung, Klassische Lebensversicherung, Lebensversicherung – nicht klassisch, Unfallversicherung, Haushalt/Eigenheim und Rechtsschutzversicherung – privat, sein.

»



An dieser Stelle möchte ich nicht unerwähnt lassen, dass es von großer Bedeutung ist, dass jeder Einzelne von Ihnen, wie all' die Jahre davor, an der Befragung teilnimmt. Wir haben uns bemüht, die Befragung sehr schlank und kurz zu gestalten, aber ohne eine gewisse Tiefe und Genauigkeit geht es leider nicht. Darum braucht sie etwas mehr Zeit, aber die ist in jedem Fall sehr gut investiert. Lassen Sie sich nicht die Chance entgehen, Ihren Versicherungspartnern ein Feedback zu geben und machen Sie mit!

Wir haben uns auch heuer wieder intensiv mit der richtigen Fragestellung auseinandergesetzt und so können wir Ihnen eine aussagekräftige und tragfähige Studie für die o.a. Sparten beim ÖVM Forum in Linz vorstellen.

Apropos ÖVM Forum, dieses findet, wie sicher schon bekannt, am 11. und 12. April 2018 wieder im Design Center in Linz statt. GET CONNECTED – die Zukunft des Versicherungsvertriebs – unter diesem Titel erwarten Sie spannende und informative Vorträge beim Symposium am 11. April 2018 und bei der Kongressmesse am 12. April 2018 können Sie sich unter anderem bei Konzeptmaklern über ihre Spezialprodukte informieren.

Damit das Vergnügen und der Spaß nicht zu kurz kommen würde es uns freuen, wenn wir Sie recht zahlreich bei der ÖVM Gala begrüßen dürfen. Für den Spaß sorgt dieses Mal der beliebte Kabarettist Alex Kristan. Nicht unerwähnt möchte ich aber lassen, dass es uns gelungen ist, eine große Maklervereinigung dafür zu gewinnen, im Rahmen des ÖVM Forums ihre Jahresversammlung abzuhalten. Jetzt schon herzlich willkommen an alle TeilnehmerInnen der IGV Austria und ein herzliches Dankeschön an den Vorstand der IGV, dass Sie uns mit Ihrer Veranstaltung die Ehre geben.

Abschließend möchte ich unseren treuen und begeisterten LeserInnen für Ihr ungebrochenes Interesse an unserem Fachmagazin Makler Intern bedanken!

Ich wünsche Ihnen einen nicht allzu stressigen Schluss des Geschäftsjahres und sehr beschauliche und geruhsame Weihnachtsfeiertage!

Herzliche Grüße

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



SYNOPSSEN oder „unser tägliches Brot gibt uns heute!“ **6**

Get Connected 2018 – ÖVM-Forum öffnet sich dem gesamten Versicherungsvertrieb **12**

Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten! – 1 **20**

Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten! – 2 **25**

ÖVM-App: So geht Schadensmeldung **32**

RECHT



Die Vorteile einer regelmäßigen Wertermittlung für den Makler **10**

Serie Kündigungsrecht – Kündigungsrechte aus der Sicht des Versicherungsnehmers, Teil 3 **15**

Serie juristische Begriffe
Ausländische Kennzeichen **16**

EU-Datenschutz:
Modernes Marketing wird behindert **18**

Neueste versicherungsrechtliche OGH-Judikatur **22**

Serie: Was ist das? – Kündigung, Entlassung und einvernehmliche Auflösung **34**

WIRTSCHAFT & STEUER



Serie Sozialversicherung Selbständig
Gesund – halber Selbstbehalt **17**

Roger Rankel: Lead-Loop vereint Kundengewinnung offline und online **26**

Serie Betriebliche Altersvorsorge – Teil 5 **30**

SYNOPSSEN oder

Es ist gute fünf Jahre her, als ich meinen ersten Artikel zum Thema Synopsen mit dieser plakativen Überschrift versehen habe. Viele haben bei diesem Titel die Stirn gerunzelt und dabei an Blasphemie gedacht, aber wenn man dem Thema kritisch gegenüber steht, dann ist schnell klar, warum ich damals und auch heute wieder diese Headline gewählt habe.

Ohne Brot kann der Mensch nicht leben, doch interpretiert man „Brot“ in die Neuzeit, so ist damit nicht nur die Nahrung im herkömmlichen Sinne, sondern auch Kleidung, eine Unterkunft, elektrischer Strom oder was wir sonst noch zum Leben brauchen gemeint. Und hier schließt sich wieder der Kreis, denn für uns als Versicherungsmakler ist es in der heutigen so extrem schnelllebigen Zeit lebensnotwendig, wenn nicht sogar überlebensnotwendig von Seiten unserer Produktpartner mit präzise aufbereiteten Informationen versorgt zu werden.

Das Thema Synopsen spielt somit eine übergeordnet große Rolle in unser aller Geschäftsleben. Gab es vor Jahren aufgrund der vorgegebenen Verbandsbedingungen, dem auf Österreich beschränkten Markt und noch etlicher anderer Faktoren nur alle paar Jahre neue Tarifwerke, so ist es heutzutage schon soweit, dass beinahe jährlich Produktevolutionen von Seiten der Versicherer vorgestellt werden.

Einerseits entsteht dadurch ein begrüßenswerter Konkurrenzkampf zwischen den Versicherungsanstalten, wodurch der Versicherungsschutz neuer Produkte immer umfangreicher wird, aber andererseits verschwinden auch so manche Deckungen oder werden durch Sublimits rigoros gekürzt.

Spalte 1	Spalte 2	Spalte 3
Artikel 1 kompletter Text der alten Bedingung	Artikel 1 kompletter Text der neuen Bedingung Änderungen farblich hervorgehoben Streichungen gekennzeichnet und farblich markiert	<i>Beschreibung der Unterschiede, Hinweise, Sinn der veranlassten Änderung, etc.</i>

Abbildung 1: das „3-Spalten-Modell“

„unser tägliches Brot gibt uns heute!“

Betrachtet man nun unsere Tätigkeit als Bundesgenossen des Versicherungskunden, der mit einer Mehrzahl von Versicherern zusammenarbeitet, die Angebote für den Versicherungskunden prüft, sie auswählt, entsprechende Verträge abschließt und auch nach deren Abschluss den Kunden weiter berät¹, so stellt sich die Frage, wie wir dieser Anforderung trotz drastisch zunehmender Informationsflut, Verwaltung und immer größer werdendem Serviceverlangen der Kunden qualitativ hochwertig gerecht werden sollen.

Zwar können wir als ÖVM nicht auf alle diese Variablen Einfluss nehmen, dennoch sind wir stets bemüht als eines der Sprachrohre der Versicherungsmaklerschaft gewisse Missstände aufzuzeigen und deren Urheber dafür zu sensibilisieren. Demzufolge möchten wir als ÖVM durch offene Gespräche mit Verantwortlichen bei den Versicherungen, das Problem von zu unübersichtlich gestalteten und umständlich zu handhabenden Unterlagen im Bezug auf Produktänderungen, aufzeigen und deren Optimierung forcieren. In diesem Sinne soll auch dieser sich wiederholende Artikel helfen, unsere Vorstellung über klare Richtlinien neuerlich ins Gedächtnis zu rufen und zeigen wie unser Handwerkszeug namens „Synopsis“ auszusehen hat:

Das „3-Spalten-Modell“ (s. Abb. 1 auf Seite 6) Um einen schnellen und verständlichen Zugriff auf Produktänderungen zu haben, möchten wir

unseren Produktpartnern das nachstehend näher beschriebene „3-Spalten-Modell“ vorschlagen. Wie aus der obenstehenden Abbildung 1 erkenntlich, wird in der ersten Modell-Spalte der komplette Text der „alten“ Bedingung abgedruckt. Diesem gegenübergestellt wird in Spalte zwei die Formulierung der „neuen“ Bedingung, wobei hier eventuelle Änderungen farblich hervor gehoben bzw. Streichungen entsprechend gekennzeichnet und ebenfalls farblich markiert werden sollen. Gibt es keine Änderungen, so empfehlen wir aus Gründen der Übersichtlichkeit dennoch keinen Artikel wegzulassen, sondern 1:1 abzubilden. Die dritte Spalte gibt nun den Raum zur Stellungnahme. Hier ist insbesondere Platz, um die Unterschiede genauer zu beschreiben, Hinweise auf Neuplatzierung (z. B. läuft nun unter einem anderen Artikel) zu geben oder auch die Hintergründe für die Umgestaltung (z. B. Verbesserungen, aber auch Verschlechterungen!) näher zu erörtern.

Selbstverständlich können mit dem „3-Spalten-Modell“ nicht nur Bedingungen abgebildet werden, sondern auch Modifikationen von Klauseln, Tarifen, usw. Ferner möchten wir hier zur besseren Übersichtlichkeit die Größe „A4“ in Querformat vorschlagen.

Da jedoch Bilder mehr als Tausend Worte sprechen, finden Sie zur näheren Veranschaulichung zwei Beispiele (Auszüge) uns bereits vorliegender Synopsen, um zu zeigen, wie so ein Modell in »

Spalte 1	Spalte 2	Spalte 3
[Name + Jahrgang „ALT“]	[Name + Jahrgang „NEU“]	Kommentar
<p>Artikel 2 Versicherte Gefahren</p> <p>Als versicherte Gefahren gelten:</p> <p>1. Sachschäden durch</p> <p>1.1. Brand Blitzschlag, Explosion, Flugzeugabsturz</p>	<p>Artikel 2 Versicherte Gefahren</p> <p>Als versicherte Gefahren gelten:</p> <p>1. Sachschäden an einer dem versicherten Betrieb dienenden Sache.</p> <p>Als Sachschäden gelten Schäden durch</p> <p>1.1. Brand Blitzschlag, Explosion, Flugzeugabsturz</p>	<p><i>Textliche Umgestaltung – keine inhaltliche Änderung; vgl. auch Artikel 3</i></p>

Abbildung 2: Beispiel 1 aus einer Synopse

Service für Versicherer:

Wir hoffen, dass wir Ihr Interesse an übersichtlich und verständlich gestalteten Synopsen geweckt haben und laden Sie recht herzlich ein, dem ÖVM und seinen Mitgliedern Ihre bestehenden und zukünftigen Unterlagen zur Verfügung zu stellen.

Sollten Sie noch Fragen zu Einzelheiten des vorgestellten Modells haben, so stehen Ihnen



Michael Schopper
Infincio GmbH & CoKG
Maria Theresien Straße 27
6020 Innsbruck
Tel.: 0512 588580

bzw.



Thomas Leitner
Leitner Hans Ing. Vers.makler GmbH
Primoschgasse 5
9020 Klagenfurt
Tel.: 0463 54384

jederzeit gerne mit Rat und Tat zur Seite.

Spalte 1	Spalte 2	Spalte 3
[Name + Jahrgang „ALT“]	[Name +Jahrgang „NEU“]	Kommentar
<p>3. Nicht versichert sind Schäden</p> <p>an Rohrleitungen und Anlagen, die ausschließlich Witterungsniederschläge ableiten</p>	<p>3. Nicht versichert sind Schäden</p> <p>an Rohrleitungen und Anlagen, die außerhalb der Gebäud- außenwände angebracht sind und ausschließlich Witterungs- niederschläge ableiten.</p>	<p>Verbesserung – es sind nur mehr ausschließliche Niederschlagsrohrleitungen ausgeschlossen, die außerhalb der Gebäudewände angebracht sind.</p>

Abbildung 3: Beispiel 2 aus einer Synopse

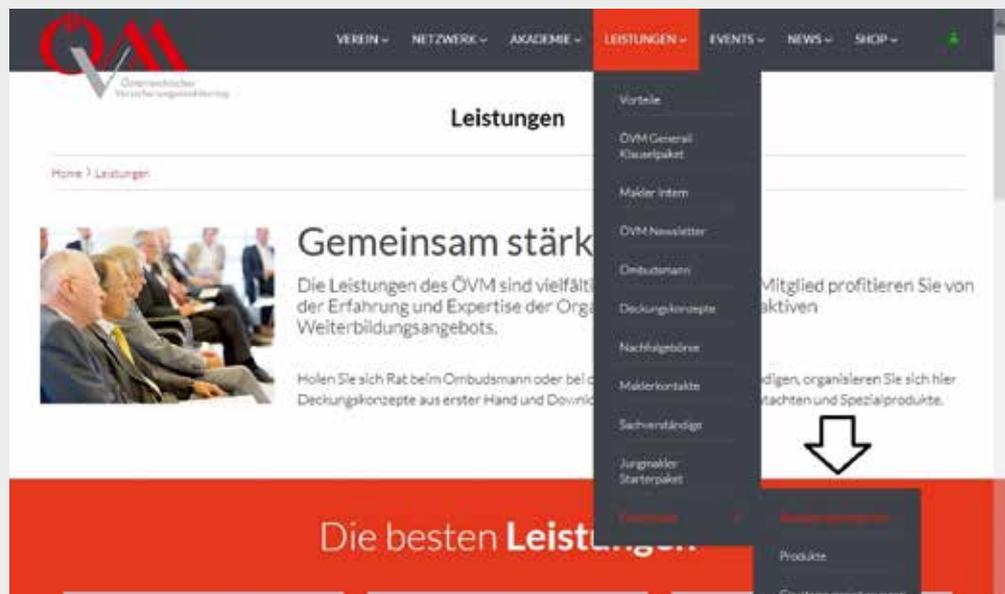
der Praxis aussieht bzw. aussehen sollte (s. Abb. 2 auf Seite 7 & Abb. 3 oben).

Natürlich ist uns als ÖVM klar, dass eine derartige Illustration von Produktänderungen mit sehr viel Arbeit verbunden ist. Dennoch sind wir der festen

Überzeugung, dass das „3-Spalten-Modell“ als Standardbeilage für Produktevolutionen etabliert werden sollte. Die beiden oben angeführten Beispiele zeigen bereits deutlich, dass dieses Modell zudem nicht nur ein theoretisches Hirngespinnst ist, sondern bereits praxiserprobt existiert.

Service für ÖVM-Mitglieder:

Auf unserer Homepage (www.oevm.at) haben wir einen speziellen Bereich eingerichtet, um Ihnen zentralisiert eine Sammlung der uns zur Verfügung gestellten Synopsen zu schaffen. Nachdem Sie sich eingeloggt haben, finden Sie unter **[Leistungen]** das Untermenü **[Downloads]** und anschließend an erster Stelle den Punkt **[Bedingungsvergleiche]**.



Dort abrufbar sind aktuell Vergleiche von Allianz, ARAG, Generali, GraWe, Merkur, UNIQA, Victoria, Wüstenrot und Zürich, die zwar noch nicht alle dem vorgestellten „3-Spalten-Modell“ entsprechen, aber dennoch ein gute Hilfestellung bieten:

Sollten Sie über weitere Synopsen verfügen, die wir noch nicht auf unserer Homepage zur Verfügung gestellt haben, so freuen wir uns, wenn Sie uns diese an office@oevm.at übermitteln. Vielen herzlichen Dank im Voraus dafür!

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

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

Alle Infos auf wienersaetdtische.at/vertriebspartner

 /wienersaetdtische

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN


**WIENER
STÄDTISCHE**
VIENNA INSURANCE GROUP



DI (FH) Andreas BANNERT
Leiter Wertermittlung
Risk Experts

Die Vorteile einer regelmäßigen Wertermittlung für den Makler

Kommt es zu einem Schadenfall und wichtige Maschinen und Anlagen sind beschädigt oder zerstört, möchte man eine negative Überraschung nicht erleben:

Unterversicherung! Das bedeutet, dass der Schaden nicht voll ersetzt wird. Der Grund dafür ist, dass die Versicherungssummen nicht den tatsächlichen Werten entsprechen. Die Abweichung kann in Einzelfällen sehr hoch sein. Auch wenn es im Schadenfall „nur“ 15 oder 20 % sind, kann es zu einer Existenzbedrohung kommen. Bei falscher Basis kann das auch durch Deckungselemente im Versicherungsvertrag wie Unterversicherungsverzicht, Summenausgleich, Vorsorge etc. nicht oder nur teilweise verhindert werden. Was oft auch übersehen wird: Die Versicherungssumme ist die maximale Ersatzleistung! Das bedeutet, dass es auch zu langwierigen Diskussionen zwischen dem Unternehmen/Makler und dem Versicherer kommen kann. Die vermeintlich „ersparte“ Prämie tritt da in den Hintergrund und steht in keinem Verhältnis zu den sich auftuenden Finanzierungslücken. Auch der Versicherer ist mit der Situation nicht glücklich, da sie die Kundenbeziehungen belastet oder zum Verlust des Kunden führen kann.

Wenn keiner es will, warum ist Unterversicherung so häufig?

Oft stimmt die Ausgangsbasis nicht, da jahrelang nicht angepasst wurde, auf Neuinvestitionen und Eigenleistungen vergessen, Maschinenwerte mit dem seinerzeitigen Gebrauchtprice angesetzt wurden oder bei Investitionen oft die Buchwerte übernommen wurden - kaum aber weil man Prämie sparen und die Existenz des Unternehmens riskieren wollte!

Ein häufiger Irrtum ist, nur den Anschaffungswert von gebrauchten Maschinen statt des Neuwerts zu versichern. Das wäre nur dann ausreichend, wenn im Schadenfall eine passende gebrauchte Maschine als Ersatz sofort verfügbar wäre, und praktisch müsste es im Versicherungsvertrag auch so vereinbart sein. Üblich ist aber die Versicherung zum Neuwert, da die Verfügbarkeit (von Gebrauchtgeräten) auch ein Kriterium ist, Geräte müssen zur Minimierung des Schadens durch eine Betriebsunterbrechung schnell ersetzt werden. Doch geeignete Gebrauchtgeräte sind nicht immer sofort verfügbar.

DI (FH) Andreas Bannert, der bei Risk Experts den Bereich Wertermittlung leitet, erklärt: „Wir erleben viele Fälle bei denen die ermittelten Werte 20 bis 30 % über der bisherigen Versicherungssumme liegen. Manchmal aber müssen die Werte sogar um mehrere hundert Prozent hinaufgesetzt werden. Obwohl das eine Anpassung der Prämie nach sich zieht, sind Versicherungsnehmer und Makler sehr froh, dass das erkannt wird: „Mit den ursprünglich versicherten Summen hätten wir im Schadenfall die Anlagen nie mehr wieder errichten können.“ Eine „Übersicherung“ kommt seltener vor und ist auch nicht existenzbedrohend, kann aber auch hohe, nicht notwendige Kostenbelastungen bedeuten.“

Wie vermeidet man Über- und Unterversicherung?

Wichtig ist, dass die Neuwertbasis stimmt und Wiederbeschaffungswerte regelmäßig aktualisiert werden. Genau das ist die Expertise von Andreas Bannert. Die Aufgabe seines Teams ist die Ermittlung des Neuwerts bzw. Wiederbeschaffungswerts (im Gegensatz zum Buchwert, Verkehrswert oder Zeitwert) von Gebäuden, Maschinen, Anlagen und Einrichtungen. „Und dafür ist es unbedingt erforderlich vor Ort gewesen zu sein und nicht aus einem – nie aktuellen – Anlagenverzeichnis vom Schreibtisch aus zu bewerten.“

Dann kann man zusätzlich die Positionen einzelner Maschinen dokumentieren und damit die Aufteilung der Werte innerhalb eines Standortes richtig zuordnen. Daher findet auch ein Großteil unserer Leistung direkt beim Kunden statt“, erklärt Bannert. So genannte „Desktop-Analysen“ seien dagegen nur möglich, wenn es sich um Gebäude mit guten Planunterlagen und nicht zu hoher Versicherungssumme handelt oder nur eine Plausibilitätsschätzung gefragt ist. Mit seinem Team erstellt Bannert jährlich hunderte Gutachten im In- und Ausland. Die Anzahl österreichischer Unternehmen mit Auslandsstandorten ist stark steigend. Hier fehlt vielen Kunden – vor allem beim Erwerb bestehender Werke – die Erfahrung, über die das Risk-Experts-Team verfügt. Ein weiterer Vorteil ist die einheitliche Bewertung. Kunden mit mehreren Standorten können sich sicher sein, dass überall nach den gleichen Standards bewertet wird.

Wer lässt wann Wertermittlungen durchführen?

Im Zuge einer Konvertierung oder Anpassung sollte zur Vermeidung einer Unterversicherung eine Wertermittlung immer angedacht werden. Im Falle eines Neuvertrages ist eine Wertermittlung dringend empfohlen. Die Beauftragung einer Wertermittlung erfolgt derzeit größtenteils durch den Versicherer. Zunehmend kommen auch Direktbeauftragungen aus der Industrie zu Risk Experts. Vorteil dabei ist, dass eine freie Auswahl des Versicherers dadurch möglich wird.

Was sollte eine Wertermittlung enthalten?

Mit dem ausführlichen Gutachten erhalten Auftraggeber eine technische Beschreibung der TKBE (technisch-kaufmännische Betriebseinrichtung) sowie eine ausführliche Fotodokumentation. Weiters erhalten sie aber auch eine klare Zuordnung der Werte zu den einzelnen Standorten und eine Übersicht über deren Aufteilung innerhalb dieser Standorte. „Damit können wir durch nachvollziehbare Grundlagen Transparenz herstellen und so Vertrauen erzeugen“, betont Bannert, denn Wertermittlung ist Vertrauenssache.

Versicherer können auf dieser Basis einen plausiblen PML (Possible Maximum Loss) ermitteln – der eine wichtige Grundlage für die Bestimmung der richtigen Versicherungssumme darstellt.

Auch für interne oder externe Risikoanalysen ist eine solche Aufteilung unbedingt erforderlich.

Die richtige Aufteilung führt zur richtigen Summe

Grundsätzlich sagt für Bannert der Preis einer Maschine, wie er vom Versicherungsnehmer angegeben wird, sehr wenig über den Wiederbeschaffungswert aus: „So kann bei der seinerzeitigen Bestellung ein extremer Sonderrabatt ausverhandelt worden sein, der im Falle einer Neubeschaffung nicht mehr erzielbar ist. Ein weiterer Punkt ist der Kauf von gebrauchten Maschinen,

die dann nur mit dem Anschaffungswert in den Büchern stehen. Zusätzlich werden Inflation und Teuerungsraten wie auch Eigenleistungen und Planungskosten in den Versicherungssummen oftmals nicht berücksichtigt bzw. dem Versicherer nicht gemeldet.“ Das kann zum Auftreten extremer Wertunterschiede führen! Wichtig ist auch die Abgrenzung der Versicherungswerte entsprechend den Gruppierungserläuterungen. Das ermöglicht die exakte Aufteilung der Werte in Gebäude und technisch-kaufmännische Betriebseinrichtung. Da Risk Experts sowohl Gebäudeschätzungen als auch die Ermittlung von Einrichtungswerten vornimmt, treten keine Schnittstellenprobleme auf. Bannert kennt die Folgen einer falschen Zuordnung: „Auswirkungen hat diese Aufteilung vor allem auf die unterschiedlichen Anpassungsindizes für Gebäude und Einrichtungsgegenstände, die über einen längeren Zeitraum bei falscher Aufteilung der Basiswerte zu Unter- oder Überversicherung führen können. Auch ist diese Aufteilung bei unterschiedlichen Besitzverhältnissen – Stichwort Miete oder Beteiligungen – notwendig.

Regelmäßig Wertermittlung zahlt sich aus!

Experten empfehlen Wertermittlungen regelmäßig durchzuführen (bei größeren Investitionen im Unternehmen, spätestens aber alle zehn Jahre). Diese Empfehlung wird aber nicht flächendeckend befolgt, bedauert Bannert: „Es gibt kaum ein Unternehmen, das sich in den vergangenen zehn Jahren nicht massiv verändert hat um konkurrenzfähig zu bleiben.“ Risk Experts rät daher zu einer Prüfung der Plausibilität der Gutachten zumindest alle drei Jahre und einer systematischen Kontrolle alle zehn Jahre.

RISK EXPERTS



Get Connected 2018

ÖVM-Forum öffnet sich dem gesamten Versicherungsvertrieb



Die Zukunft des Versicherungsvertriebs steht im Mittelpunkt des kommenden ÖVM-Forums, das am 11. und 12. April 2018 im Design-Center Linz stattfindet. Diesmal wird das Forum einen noch größeren Rahmen bieten, werden doch erstmals auch die Versicherungsagenten und Finanzdienstleister eingeladen, sich über die Veränderungen nach der IDD-Einführung auszutauschen.

Die fortschreitende Digitalisierung, Automatisierung und Bürokratisierung hat auch die Versicherungsbranche und ihre Vertriebsorganisationen voll erfasst. Die für 2018 geplante Umsetzung der EU-Richtlinie IDD ist eine weitere Herausforderung für den Versicherungsvertrieb, für Makler wie Agenten. Politik und Kunden fordern mehr Sicherheit, Transparenz und Beratungsqualität.

Nicht nur die gesetzlichen Anforderungen, auch das steigende Ausmaß mobiler Informations- und Service-Angebote online macht es für Versicherungsunternehmen unverzichtbar, in Aus- und Weiterbildung zu investieren. Das tun wir vom Österreichischen Versicherungsmaklerring seit unserem Bestehen. Doch die Qualifikationsschraube dreht sich unermüdlich weiter.

Qualifikation durch Mehr-Wissen

Wer im Vertrieb mehr weiß und das abrufbare Wissen besser verwertet, ist im Job und auch beim Kunden besser dran, und damit eher erfolgreich. Auf dem 11. ÖVM-Forum stellen wir daher neue Informations- und Service-Angebote in den Mittelpunkt und machen damit deutlich, dass es in Zukunft mehr denn je um Fachwissen und Praxis-Know-how, aber weiter um persönliche Ansprache und professionelle Präsenz beim Kunden geht.

Es geht um unsere Zukunft, es geht um die „Zukunft des Versicherungsvertriebs“ auf allen Ebenen und in allen Kanälen. Das Motto „Get Connected“ unterstreicht die Bedeutung der wachsenden Vernetzung, technologisch ebenso wie auf persönlicher Ebene, aber auch die Vernetzung zwischen unterschiedlichen Vertriebsformen und -systemen. Daher glauben wir, dass es höchst an

SAVE THE DATE

11. und 12. April 2018
DESIGN CENTER LINZ

**11. April: ÖVM Symposion und
Abendveranstaltung**

12. April: ÖVM-Forum Kongressmesse

ÖVM Veranstaltungen GmbH
Gottfried Alber Gasse 5, Top 5-6, 1140 Wien

Telefon: +43 (01) 416 93 33 - 0

Fax: +43 (01) 416 93 33 - 4

E-Mail: office@oevm-forum.at

Ansprechpersonen:

Christine Weiländer, Ulrike Menger

www.oevm-forum.at



der Zeit ist, das ÖVM-Forum als Plattform für den Erfahrungsaustausch zwischen dem gesamten Versicherungsvertrieb zu öffnen.

Wie sich die Branche verändert

Schon heute stellt sich die zentrale Frage: Wie werden Versicherungsunternehmen in zwanzig Jahren arbeiten, und wie werden Makler, Agenten, Vermittler und Berater künftig verkaufen, mit welchen Hilfsmitteln und mit welchen Vorgaben? Wie werden die unterschiedlichen Systeme arbeiten und zusammenarbeiten? Was müssen wir schon heute tun und ändern, um auch morgen erfolgreich zu sein?

Drei Themenkomplexe

Das ÖVM-Forum „Get Connected 2018“ besteht wieder aus der bewährten Zweiteilung in Symposium und Gala-Abend (11. April) sowie Messtag (12. April). Mit folgenden drei Themen werden sich die Vortragenden, Referenten und Aussteller auseinandersetzen:

1. Digitalisierung >>

Das Maklerbüro der Zukunft

Die Kundenakte in der Hosentasche, die App als Arbeitsmittel und der Multiple Choice Automat anstelle des Beraters – so lautet die Prognose des Trendforschers Volker P. Andelfinger. Wie sieht die Zukunft wirklich aus? Kommt ein „Uber“ im Versicherungsvertrieb und stellt alle Prozesse auf den Kopf? Nehmen neue digitale Vertriebslösungen das Unbehagen der Kunden

besser wahr, sind sie preisgünstiger und bieten mehr Zusatznutzen? Ersetzt die Digitalisierung Makler und Berater? Kommt die Digisurance? Welche Rolle spielen Makler dann?

2. Weiterbildung >>

Die Versicherungsakademie der Zukunft

Der Makler als Discounter, Treuhänder oder Kompass? Oder alles in einem? Die Zukunft ist nur bewältigbar, wenn die Aus- und Weiterbildung dafür funktioniert. Makler wie Berater und Versicherungsagenten müssen Trends erkennen und handeln. Die Österreichische Versicherungsakademie (ÖVA) liefert Orientierung und die Werkzeuge dazu, für Versicherungsmakler, die etwas weiterbringen oder verändern wollen, innovative Inhalte sowie junge und unterhaltensame Speakers. Auf der Messe gibt's die Informationen über die laufenden Programme 2018 und 2019.

3. Business >>

Österreichs erfolgreichste Deckungskonzepte

Etwa 100 Konzeptmakler gibt es in Österreich, und das Angebot wächst weiter. Auf dem ÖVM-Forum können sich Interessierte einen Überblick verschaffen und neue Kontakte knüpfen. Hier stellen Österreichs erfolgreichste Konzeptmakler ihre Deckungskonzepte und Modelle vor. Aber auch die großen Maklervereinigungen werden sich auf dem ÖVM-Forum vorstellen und über die Bedingungen und Konditionen für neue Partner informieren. »



Und das sind die Ansprechpartner in Linz:

1. Maklergruppierungen: Wie einige Verbände Österreichs agieren, wie sie sich organisieren und wie sie ihren Erfolg weiter ausbauen.

2. Versicherer: Wer hinter den wichtigsten Versicherern Österreich steht, wen man kennen muss und mit welchen Entwicklungen zu rechnen ist.

3. Konzeptmakler: Wie Österreichs erfolgreichste Konzeptmakler funktionieren und welche Deckungskonzepte sich am besten verkaufen.

4. Ausbildungsorganisationen: Was Versicherungsvermittler künftig erwarten haben, und welche Weiterbildungsmaßnahmen am erfolgversprechendsten sind.

5. Digitalisierungsdienstleister: Welche IT & Software reüssieren, und welche Branchenausstatter und Dienstleister für die Administration zu empfehlen sind.

Fazit: Das ÖVM-Forum 2018 wirft einen Blick in die Zukunft des Versicherungsvertriebs, schonungslos und interdisziplinär. Die Fragen und Antworten sind daher für Makler ebenso interessant wie für Berater, Agenturen und Versicherungsdienstleister. Hier informieren Top-Speaker und Verkaufstrainer, innovative Versicherer, Agenturen und Maklerbüros über ihre „Get Connected“-Rezepte.

Information, Programm und
Anmeldungen unter
<http://www.oevm-forum.at>





Serie Kündigungsrecht

Kündigungsrechte aus der Sicht des Versicherungsnehmers

Teil 3



Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM

§ 70 VersVG – Besitzwechsel

Der Erwerber ist berechtigt, das Versicherungsverhältnis zu kündigen. Die Kündigung kann nur mit sofortiger Wirkung oder auf den Schluss der laufenden Versicherungsperiode erfolgen. Dieses Recht erlischt, wenn es nicht innerhalb eines Monats nach dem Erwerb ausgeübt wird.

Hatte der Erwerber von der Existenz der Versicherung keine Kenntnis, so bleibt das Kündigungsrecht bis zum Ablauf eines Monats vom Zeitpunkt an bestehen, in welchem der Erwerber von der Versicherung Kenntnis erlangt.

Die Kündigungsfrist beginnt bei unbeweglichen Gütern (Liegenschaften) mit Zustellung des Verbü-

cherungsbeschlusses, bei beweglichen Gütern mit dem tatsächlichen Übergang. Bei Ersteigerung im Zuge einer Zwangsvollstreckung mit dem erteilten Zuschlag.

Eine Kündigung im Zuge eines Besitzwechsels ist nur möglich, wenn es sich um eine Einzelrechtsnachfolge handelt.¹

Kündigt der Erwerber im Sinne dieser Bestimmungen, so hat ausschließlich der Veräußerer für die Prämie aufzukommen, der Erwerber haftet in diesem Fall für die Prämie nicht.

Sachverhalte einer möglichen Erwerberkündigung:

Sachverhalt	Erwerberkündigung möglich?
Verkauf unter Eigentumsvorbehalt	JA – sobald der Vorbehalt erloschen ist
Übergabevertrag (bäuerliche Gutsüberlassung)	JA
Verschmelzung von Kapitalgesellschaften	NEIN
Gesellschafterwechsel bei Kapitalgesellschaften	NEIN
Gesellschafterwechsel bei einer Personengesellschaft	NEIN
Umwandlung einer GmbH in eine AG	NEIN
Eigentumserwerb durch Erbschaft	NEIN
Eigentumserwerb durch Enteignung	NEIN
Eigentumserwerb durch Vermächtnis (Legat)	JA
Erwerb von Miteigentumsanteilen an einem Haus	JA – erworbener Anteil > 50%
Umwandlung eines Einzelunternehmens in eine AG	JA
Insolvenz	NEIN
Vermietung oder Verpachtung	NEIN – Ausnahme besteht bei Unternehmern in der Betriebshaftpflichtversicherung

¹ Nicht jeder Eigentumsübergang ist gleichzeitig der Erwerb einer versicherten Sache, aus welchem auch ein Kündigungsrecht abgeleitet werden kann. Eine Einzelrechtsnachfolge liegt vor, wenn für den Erwerb hinsichtlich jeder einzelnen Sache ein besonderer Übertragungsakt notwendig ist. Beispiele für Einzelrechtsnachfolgen sind Kauf, Tausch oder Schenkung. Eine Gesamtrechtsnachfolge liegt vor, wenn ein einziger Rechtsakt für den Erwerb des Eigentums an mehreren Sachen genügt. Beispiele für eine Gesamtrechtsnachfolge sind Erbfolge, Enteignung oder Verschmelzung.



Serie juristische Begriffe

Ausländische Kennzeichen

Inländer¹ dürfen in Österreich nur Fahrzeuge – auch Anhänger und Sattelaufleger – verwenden, die auch hier zugelassen sind. Wer ein Kraftfahrzeug, das im Ausland zugelassen ist, länger als einen Monat innerhalb Österreichs benutzt, riskiert Strafen.

Die Monatsfrist beginnt mit der erstmaligen Einfuhr nach Österreich. Die Frist bleibt durch vorübergehende Fahrten ins Ausland unberührt. Sie kann in begründeten Fällen – die Zulassung eines ausländischen Fahrzeuges ist beispielsweise aus welchen Gründen auch immer nicht möglich – auf zwei Monate ausgedehnt werden.

Ist ein Inländer mit einem ausländischen Fahrzeug auf Österreichs Straßen unterwegs, wird grundsätzlich seitens der Behörde unterstellt, dass ein längerer Einsatz vorliegt. Ist dem nicht der Fall, muss der Nutzer des Fahrzeuges dies glaubhaft beweisen, was nicht immer einfach ist. Denn Tätigkeiten, die typisch für einen Inländer wären – wie beispielweise zur Arbeit oder Einkaufen fahren – lassen auf einen dauernden Standort im Inland schließen.

Stellt sich im Zuge eines Verwaltungsstrafverfahrens heraus, dass ein Inländer ein im Ausland zugelassenes Fahrzeug durchgehend länger als einen Monat in Österreich verwendet, hat dies schwerwiegende Folgen. Denn das Fahren eines Fahrzeuges ohne korrekte Zulassung ist eines der gravierendsten Delikte, die das Kraftfahrzeuggesetz kennt. Vergleichbar etwas mit dem Lenken eines Fahrzeuges ohne Führerschein. Neben einem Verwaltungsstrafverfahren für den Lenker droht dem Halter des Fahrzeuges ein Finanzstrafverfahren, da die KFZ-Steuer und die Normalverbrauchsabgabe durch die Nichtzulassung im Inland hinterzogen wurden. Auch die strafbaren Tatbestände der Umsatzsteuerhinterziehung und der Verkürzung von Zollabgaben bei Fahrzeugen aus einem Drittland wären denkbar. Die Polizei ist jedenfalls verpflichtet derartige Fälle ausnahmslos der Finanzbehörde zu melden.

Die früher bestehende Doppelwohnsitzbescheinigung – für Personen, die sowohl in Österreich als auch im Ausland einen ordentlichen Wohnsitz haben – wurde bereits vor Jahren ersatzlos gestrichen. Damit ist es für Personen mit Hauptwohnsitz im Bundesgebiet nicht mehr möglich, aus Steuersparnisgründen über längere Zeit ein Fahrzeug mit ausländischem Kennzeichen zu lenken.

Wird bei einer Verkehrskontrolle seitens der Polizeibeamten zweifelsfrei die Verwendung eines ausländischen Fahrzeuges für länger als ein Monat festgestellt, kommt es zu einer sofortigen Abnahme der Kennzeichen. Auch Angestellte oder Vertreter, die im Inland Tätigkeiten verrichten, bei denen sie ein Fahrzeug mit ausländischem Kennzeichen zur Verfügung gestellt bekommen, dürfen legal nur ein Monat das ausländische Fahrzeug in Österreich benutzen.

Quellen:

www.wko.at
www.oeamtc.at
www.help.gv.at

¹ Personen, die ihren Hauptwohnsitz außerhalb Österreichs haben, dürfen mit ausländischen Kennzeichen längstens **ein Jahr** in Österreich verwenden. Die Jahresfrist beginnt mit der Einbringung des Fahrzeuges nach Österreich zu laufen. Wenn die Person durch einen längeren Aufenthalt in Österreich auch den **Mittelpunkt ihrer Lebensbeziehungen im Inland** hat, muss das ausländische Fahrzeug **umgemeldet** werden.



Serie Sozialversicherung

Selbständig Gesund – halber Selbstbehalt

Wer auf seine Gesundheit achtet und am Präventionsprogramm Selbständig Gesund teilnimmt, erspart sich den halben Selbstbehalt – zahlt also 10% statt 20% für alle ärztlichen und zahnärztlichen Behandlungen. Das Gesundheitsprogramm gilt auch für Geldleistungsberechtigte.

So geht's zum halben Selbstbehalt:

1. Zunächst muss seitens des Versicherten ein Gesundheits-Check beim Arzt des Vertrauens – dies kann auch ein Wahlarzt sein – absolviert werden. Gemeinsam werden dann Gesundheitsziele in folgenden Bereichen festgelegt:
 - Blutdruck
 - Gewicht
 - Bewegung
 - Tabak
 - Alkohol

Sind beim Versicherten alle Bereiche im grünen Bereich, so ist nichts anderes zu tun, als diese zu erhalten. Besteht Handlungsbedarf muss es innerhalb von mindestens 6 Monaten zu einer Verbesserung kommen.

2. Terminvereinbarung für die Folgeuntersuchung frühestens 6 Monate nach der ersten Untersuchung

3. Wird bei der Folgeuntersuchung festgestellt, dass die gesetzten Ziele erreicht wurden, kann der reduzierte Selbstbehalt beantragt werden. Das dazu notwendige Formular, das der Dokumentation der Zielerreichung dient, ist auf der Homepage der Sozialversicherung als Download zu finden.

4. Wird bei der Folgeuntersuchung festgestellt, dass die Gesundheitsparameter noch nicht das gewünschte Niveau erreicht haben, muss der Versicherte – will er die Reduktion des Selbstbehaltes trotzdem erreichen – eine neuerlichen Kontrolltermin vereinbaren.

5. Der Gesundheitszustand wird – abhängig vom Alter – alle zwei bis drei Jahre überprüft. Kommt es zu einer Verschlechterung des Zustandes entfällt die Halbierung des Selbstbehaltes.

Der halbe Selbstbehalt ist auch für Angehörige möglich. Diese müssen sich ebenfalls einem Gesundheits-Check unterziehen und bekommen dann gegebenenfalls eigene Gesundheitsziele seitens des Arztes vorgeschrieben. Kinder sind wie bisher vom Kostenanteil befreit.

Für Diabetiker gibt es eigene Programme – auch sie können in den Genuss des halben Selbstbehaltes kommen.

	voller Selbstbehalt	halber Selbstbehalt
Tarifmäßige Vergütung des Honorars eines Wahlarztes (Internist)	EUR 106,64	EUR 106,64
Selbstbehalt	– EUR 21,32	– EUR 10,66
Vergütung	EUR 85,32	EUR 95,98
Differenz	EUR 10,68	

Quellen:
www.svagw.at



Ronald BARAZON

EU-Datenschutz: Modernes Marketing wird behindert

Die „Datenschutz-Grundverordnung“ vom April 2016, die ab Mai 2018 in der gesamten EU gilt, macht die Verwendung von Daten für die Unternehmen schwer bis unmöglich, wodurch sich eine extreme Bremse für die europäische Wirtschaft ergibt: Sämtliche personenbezogenen Daten dürfen von Firmen nur verwendet werden, wenn vorweg die Betroffenen ihre Einwilligung geben. Dieser Grundsatz bestand schon bisher, wird aber durch die neue Verordnung verschärft. Bei Verletzungen sind Strafen bis zu 20 Mio. Euro vorgesehen. Auch muss in jedem Mitgliedstaat eine Aufsichtsbehörde tätig sein, die für die Durchsetzung der Bestimmungen sorgt.

Die Kriminalisierung der E-Mail-Werbung

Mit dieser Regelung wird die Werbung über den Versand von E-Mails drastisch eingeschränkt. Es erfolgt auch eine Verletzung des Gleichheitsprinzips: Man kann beliebig Briefe an Personen senden, aber keine E-Mails. Es wird noch grotesker: Juristen empfehlen, Briefe mit der Bitte um Genehmigung zur Zusendung von E-Mails zu schreiben. Niemand fragt, ob man in einer Zeitung ein Inserat oder auf der Straße ein Plakat lesen will. Die Möglichkeit, sich gegen die Flut von Prospekten zu wehren, ist bescheiden. Aber der E-Mail-Versand wird kriminalisiert.

Die seriösen Firmen werden bestraft

Ausgelöst wurde diese Bestimmungen durch die Flut an obskuren Mails von dubiosen Absendern. Nur diese Absender werden nicht erreicht, diese lassen sich weder von der EU-Verordnung noch von den nationalen Datenschutzgesetzen beeindrucken, da sie von nicht auffindbaren Servern aus arbeiten. Belastet werden die regulär tätigen Unternehmen, die eine jedermann zugängliche, Adresse haben: Diesen nimmt man ein modernes Instrument der Werbung, das vielen, vor allem kleineren Unternehmen enorme Zukunftschancen eröffnet. In der Praxis zeigt sich, dass auch die großen Firmen diesen Weg zu den Kunden brauchen, doch wird dieser Umstand noch nicht in allen Vorständen erkannt. Mancher mag die Illusion pflegen, dass die Bekämpfung der E-Mail-Werbung nur den Kleinen schade.

Die praxisnahe Regelung der USA

Dass die zahllosen, anonymen Mails lästig sind, wird wohl niemand bestreiten. Statt – wieder einmal – mit einer Missbrauchsbekämpfung die anvisierten Täter nicht zu treffen, aber der Wirtschaft zu schaden, würde sich ein Blick in die Praxis in der USA empfehlen. Auch in der USA gibt es eine gesetzliche Regelung, den so genannten „CAN-SPAM-Act“. Auch in der USA gibt es Strafen. Für jedes einzelne E-Mail, bei dem die Regeln verletzt werden, kann die Strafe bis zu 40.654 Dollar betragen. Allerdings bekämpft man nicht praxisfremd den Versand von E-Mails. Die einzuhaltenden Regeln sind nachvollziehbar:

- Es muss klar erkennbar sein, wer das E-Mail versendet: Der Absender muss über die E-Mail-Adresse, über die Homepage identifizierbar sein.
- Die Betreff-Zeile hat den Inhalt klar zu benennen.
- Das Mail muss als Werbung bezeichnet werden.
- Den Empfängern sind der genauen Firmen-Namen und die Post-Adresse bekannt zu geben.
- Die Empfänger müssen problemlos in der Lage sein, eine weitere Zusendung abzulehnen. Die Streichung muss spätestens 30 Tage nach der entsprechenden Mitteilung erfolgen. Eine Verletzung dieses Grundsatzes ist die entscheidende Grundlage für eine Strafe. Mit diesen Auflagen sollte wohl jedes Unternehmen problemlos arbeiten können.

Fixe IP-Adressen könnten den Missbrauch behindern

Die Europäer sollten sich an diese Vorgaben halten und entsprechende Bestimmungen schaffen. Besonders sinnvoll ist die Verpflichtung, nicht nur die E-Mail-Adressen und die Homepage, sondern auch den Firmennamen und die Adresse bekannt zu geben. Man könnte diese Vorschriften auch ergänzen und verlangen, dass jeder Absender eine fixe IP-Adresse haben muss, die leicht nachvollziehbar zu sein hat. Mails von Absendern, die diese Auflagen nicht erfüllen, müssten bereits von den Betreibern der Server automatisch gelöscht werden. Es gibt also ausreichend Möglichkeiten für eine sinnvolle Regulierung, die aber nicht den europäischen Unternehmen die Nutzung eines entscheidenden Instruments des modernen Marketings erschwert bis unmöglich macht.

„Marktbeherrschung“ ist kaum zu bremsen

Ärgerlich ist der Zugang, der Google und anderen großen Internet-Firmen offen steht. Aus den Suchanfragen und den Texten der E-Mails lassen sich leicht die Konsumgewohnheiten und Interessen der Nutzer ablesen. In der Folge aufgerufene Internet-Seiten werden dann unschwer mit entsprechenden Werbungen bestückt. E-Mails werden von passenden Einschaltungen begleitet. Diese Praxis ist durch die Behörden schwer zu unterbinden. Die vor kurzem von der EU-Kommission gegen Google ausgesprochene Strafe von 2,42 Mrd. Euro hat zwar europaweit durchaus Applaus geerntet, dürfte aber noch viele Jahre den Europäischen Gerichtshof beschäftigen. Die Begründung der Strafe lautet: Das Unternehmen habe seine marktbeherrschende Stellung bei der Shopping-Suche zugunsten nahestehender Betriebe missbraucht. Der Vorwurf der Marktbeherrschung ist immer problematisch, da man einer Firma den Erfolg ankreditet. Vor allem hat die Aktion einen besonders schalen Beigeschmack, da kein europäisches Unternehmen eine vergleichbare Suchmaschine geschaffen hat. Die kritisierten Querverbindungen sind unschwer korrigierbar. Zur Erinnerung: Das Standard-Oil-Konglomerat von Rockefeller wurde 1890 aufgrund des Sherman Antitrust Act wegen der „Marktbeherrschung“ in vielen Firmen (Esso, Mobil und 32 andere) aufgeteilt, die alle weiterhin Rockefeller uns seinen Partnern gehört haben. Jahrzehnte später kam es wieder zur Vereinigung von Esso und Mobil zu ExxonMobil.

Der löchrige Schutz der Privatsphäre

Der Schutz der Privatsphäre vor dem Zugriff der Staaten und insbesondere der Geheimdienste ist ein entscheidendes Thema im Zusammenhang mit dem Datenschutz. Die aktuelle Entwicklung zeigt aber, dass der Staat zum „Großen Bruder“ wird. Hier sei auf jüngste Beschlüsse des deutschen Parlaments verwiesen. Ende Juni hat der Bundestag das „Netzwerkdurchsetzungsgesetz“ beschlossen, mit dem die sozialen Netzwerke an die Kandare des Staates genommen werden. Die Begründung soll in der Öffentlichkeit für Zustimmung sorgen: Facebook und Co müssen Hassbotschaften und Mitteilungen, die Straftaten betreffen, prompt aus dem Netz entfernen. Sonst drohen heftige Strafen. Dieses Gesetz ist aber im Zusammenhang mit einem anderen Beschluss des Bundestages zu sehen, der ebenfalls im Juni gefasst wurde. Im Rahmen eines Pakets von Novellierungen in mehreren Gesetzen wurde die Anwendung des „Staatstrojaners“ legalisiert.

Der Staat bekommt Zugriff auf jeden Computer

Der Staat kann künftig in ausnahmslos jeden Computer einen elektronischen Spion einschleusen, ohne die Betroffenen zu informieren. Damit wurde der Weg zum umfassenden Überwachungsstaat freigemacht. Selbstverständlich gibt es die obligaten Schutzbehauptungen, wonach nur bei begründetem Verdacht auf Straftaten Polizei, Justiz und Finanz in die Computer eindringen können. Selbstverständlich werden die Maßnahmen nur auf rechtsstaatlicher Basis erfolgen. Allerdings gerät ein Unternehmen sehr leicht mit dem Gesetz in Konflikt: Schon die praxisfernen Regeln bei der Versendung von E-Mails sind kaum einzuhalten. Unter diesen Umständen ist die Feststellung, dass das neue „Netzwerkdurchsetzungsgesetz“ E-Mail-Anbieter, Messenger, journalistische Angebote oder Karriereplattformen nicht betrifft, wenig überzeugend. Die Betonung, es gehe „nur“ um soziale Netzwerke mit „mindestens zwei Millionen registrierten Nutzern in Deutschland“, vermag auch nicht zu beruhigen. Im Gesetz sind die sozialen Netze nicht genannt, es gibt keine Liste der betroffenen Organisationen. Somit kann jede Internet-Plattform als soziales Netzwerk im Sinne des Gesetzes eingestuft und entsprechend Gegenstand von staatlichen Maßnahmen sein. Auch die Mindestverbreitung ist kein Schutz für die zahllosen anderen Plattformen im Netz. Da genügt ein Verdacht einer Behörde, um die Überwachungsmaschinerie im Gang zu setzen.

Staatstrojaner sind in ganz Europa ein aktuelles Thema

Das Thema Staatstrojaner ist europaweit aktuell. In Frankreich wird der Einsatz heftig diskutiert. In Österreich musste der Justizminister einen entsprechenden Entwurf 2016 zurückziehen, an einer Neufassung wird gearbeitet. Die Problematik der umfangreichen Rechte staatlicher Stellen zeigt sich an vielen Bestimmungen, die die Sicherheit der Bürger erhöhen sollen. Ein Beispiel aus Österreich: Eine neue Regelung ermöglicht die Bekämpfung von „Staatsfeinden“. Ausgelöst wurde diese Maßnahme durch eine Gruppe von Staatsverweigerern, die die Gesetze nicht achten und in einem eigenen Gericht Verfahren gegen Vertreter des Staates organisieren wollten. Der neue Paragraf beantwortet aber nicht die Frage, wann ist eine kritische Aktivität „staatsfeindlich“, wo ist die Grenze zwischen einer legitimen Protestbewegung oder einer kritischen Berichterstattung und einer „staatsfeindlichen“ Aktion.

»

Die EU-Verordnung befreit die Staaten vom Datenschutz

Nachdem die EU die Grundrechte als festen Bestandteil ihres Rechtsgutes sieht, könnte man meinen, die jüngste Vorgehensweise insbesondere des deutschen Bundestags würde gegen EU-Recht verstoßen. Das ist nicht der Fall. Hier sei aus der „Datenschutz-Grundverordnung“ zitiert: Artikel 1, Ziffer 2: (2) Diese Verordnung schützt die Grundrechte und Grundfreiheiten natürlicher Personen und insbesondere deren Recht auf Schutz personenbezogener Daten. Einige Zeilen weiter heißt es: Artikel 2, Ziffer 2, lit. D: Diese Verordnung findet keine Anwendung auf die Verarbeitung personenbezogener Daten durch die zuständigen

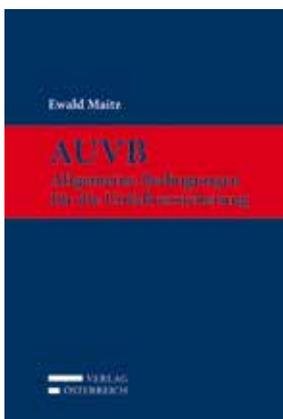
Behörden zum Zwecke der Verhütung, Ermittlung, Aufdeckung oder Verfolgung von Straftaten oder der Strafvollstreckung, einschließlich des Schutzes vor und der Abwehr von Gefahren für die öffentliche Sicherheit.

Die Groteske

- Die EU wird Google, Amazon, Facebook, Apple nicht in die Knie zwingen.
- Ein mittelständisches Unternehmen darf potenziellen Kunden keine Werbe-Mails senden.
- Der Staat kann in jeden Computer eindringen.

Ronald Barazon in „Der Volkswirt“ 2/2017

Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten!



AUVB – Allgemeine Bedingungen für die Unfallversicherung – Ewald Maitz – Verlag Österreich – ISBN: 978-3-7046-7788-4

Praxiskommentar zu den österreichischen AUVB

Der erste Kommentar zu den Allgemeinen Unfallversicherungsbedingungen (AUVB) in Österreich stellt auf Basis der Musterbedingungen des Versicherungsverbandes alle wesentlichen Entscheidungen und Literaturmeinungen aus Österreich und Deutschland dar. Ergänzend dazu werden die Auslegungsmöglichkeiten des Bedingungswerkes und die relevanten Unterschiede von den am Markt befindlichen Versicherungsbedingungen

beleuchtet. Damit steht den Lesern ein überaus praxisorientierter Kommentar zur Verfügung, der nicht nur den Einstieg in die Grundlagen der Unfallversicherung erleichtert, sondern auch bei der Lösung von konkreten Rechtsfragen unterstützt.

Der Kommentar richtet sich sowohl an Rechtsanwälte, als auch an Mitarbeiter in Versicherungsunternehmen – insbesondere in den Bereichen Schaden, Vertrag und Produktentwicklung – sowie an Versicherungsmakler.



Frohe Weihnachten und ein erfolgreiches Jahr 2018

wünscht der





JETZT VORSORGEN MIT DEM ALLIANZ CYBER-SCHUTZ!

SCHÄDEN IM BEREICH DER INFORMATIONSTECHNOLOGIE HÄUFEN SICH.
GERÄTE WERDEN PLÖTZLICH UND UNERWARTET KAPUTT.
CYBER-ATTACKEN UND DATENVERLUST KÖNNEN MASSIV INS GELD GEHEN.

„Allianz Business“ mit „Allianz Cyber-Schutz“ bietet für Unternehmen zahlreiche Möglichkeiten der Absicherung:

- **Computerversicherung – Bit & Byte**
- **Notfall-IT-Assistance**
- **Allianz Cyber-Schutz**
- **Vertrauensschadenversicherung von Euler Hermes Deutschland**

Mehr Informationen unter: [allianz.at/makler2017](https://www.allianz.at/makler2017)

Made's einfach!

Allianz 



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

Neueste versicherungsrechtliche OGH-Judikatur

In der Folge werden einige höchstgerichtliche Entscheidungen aus dem Jahr 2017 aus den Sparten Sturmschaden-, Haushalts-, Unfall-, und Rechtsschutzversicherung in Kurzform dargestellt.

7 Ob 101/17d vom 5.7.2017 – Sturmschadenversicherung:

Im Rahmen der zwischen den Streitparteien abgeschlossenen Sturmschadenversicherung waren auch Schäden durch Erdbeben versichert. Es kam zu einem Schaden durch ein Erdbeben.

Der OGH führte dazu aus: Grundsätzlich sei im Rahmen einer Elementarversicherungsversicherung auch aus der Sicht des verständigen Versicherungsnehmers schon nach allgemeinen Sprachregeln die versicherte Gefahr „Erdbeben“ selbst dann als im Grundsatz „naturbedingtes“ Ereignis zu verstehen, wenn bei der Risikobeschreibung der Begriff der Naturbedingtheit nicht ausdrücklich verwendet wird.

Im gegenständlichen Zusammenhang sei das Berufungsgericht nach dem festgestellten Sachverhalt aufgrund der Lage auf einem geologisch unruhigen Hang mit schluffigem Erdreich und Wasserführungen in durchlässigen Bodenschichten, die zur Aufweichung der Konsistenz und zur Herabsetzung der Scherfestigkeit führen, wodurch ein sogenanntes Hangkriechen auftrat, vertretbar von einem versicherten Ereignis ausgegangen. „Die in Siedlungsbereichen üblichen Geländemanipulationen und das Einbringen von Sickerwässern mögen risikoh erhöhend gewirkt haben, waren aber nach dem vom Berufungsgericht angenommenen Sachverhalt nicht die zuletzt unmittelbaren und ursächlichen Auslöser des Erdbebens ... der gegenteilige Standpunkt der Beklagten, dass praktisch jedes für eine Erdbewegung mitursächliche menschliche Verhalten zum Entfall des Versicherungsschutzes führe, ist durch die Bedingungs-lage nicht gedeckt.“

Der Risikoausschluss wegen Bau-fälligkeit greife bei einem Gebäude, wenn sich dieses in einem äußerst schlechten baulichen Zustand befindet, also durch geringste atypische Anlässe vom Einsturz bedroht sei. Ein solcher Fall liege hier nicht vor.

7 Ob 1/17y vom 5.7.2017 – Haushaltsversicherung:

Die dem Versicherungsvertrag zugrunde liegenden ABH 2012 lauten auszugsweise:

„Bei Wohnungswechsel innerhalb von Österreich gilt die Versicherung während des Umzuges, dann in den neuen Wohnräumen, sofern der Vertrag nicht vor Beginn des Umzuges und mit Wirkung auf den Tag vor Beginn des Umzuges gekündigt wird. Der Wohnungswechsel ist dem Versicherer schriftlich zu melden.“

Die klagende Versicherungsnehmerin bewohnte zunächst die in der Versicherungspolize versicherte Wohnung mit einer Wohnnutzfläche von rund 90 m². In der Folge zog sie in eine neue Wohnung mit 116 m² um. Den Umzug meldete die Klägerin nicht dem Versicherer. Vereinbart war eine Versicherungsart, bei der die Versicherungssumme nach Anzahl der Quadratmeter der versicherten Wohnung errechnet wurde.

Der OGH deutete die in den Bedingungen enthaltene Wortfolge „dann in den neuen Wohnräumen“ derart, dass auch Versicherungsschutz für die neue Wohnung des Versicherungsnehmers nach einem Wohnungswechsel bestehe, wenn der Vertrag nicht gekündigt werde.

Da in den konkreten Versicherungsbedingungen für den Fall des Unterlassens der Anzeige des Wohnungswechsels keine Sanktion vorgesehen sei, bleibe die im gegenständlichen Fall vorliegende Verletzung der Anzeigepflicht durch die Klägerin ohne Folgen. Bei vertraglich vereinbarten Obliegenheiten müssen auch die Verletzungsfolgen vertraglich vereinbart sein. An die Klarheit der Vereinbarung von Verletzungsfolgen seien strengste Anforderungen zu stellen.

Auf eine Gefahrerhöhung im Sinne von § 23 VersVG hat sich der beklagte Versicherer im Rechtsmittelverfahren nicht mehr berufen, sodass darauf nicht mehr einzugehen war.

Das Erstgericht hatte ausgesprochen, dass die Vereinbarung einer Unterversicherung unter Berufung auf die Quadratmeterzahl gröblich benachteiligend und daher unwirksam sei, da diese zu einer wesentlichen Einschränkung gegenüber dem in § 56 VersVG festgelegten Standard, wonach eine Kürzung der Entschädigung im Verhältnis

des Versicherungswerts zur Versicherungssumme festgelegt werde, führe. Aufgrund der konkreten prozessualen Situation war dieser Ausspruch vom OGH nicht zu überprüfen. Er entspricht jedoch der OGH-Entscheidung 7 Ob 227/12a vom 18.2.2013

7 Ob 86/17y vom 5.7.2017 – Unfallversicherung:

In den dem Versicherungsvertrag der Streitteile zugrunde gelegten Unfallversicherungsbedingungen UVB 2009 war unter anderem folgendes geregelt: „Sachliche Begrenzung des Versicherungsschutzes [....]

5. Für Bandscheibenvorfälle wird eine Leistung nur erbracht, wenn sie durch direkte mechanische Einwirkung auf die Wirbelsäule entstanden sind und es sich nicht um eine Verschlimmerung von vor dem Unfall bestandenen Krankheitserscheinungen handelt“.

Der klagende Versicherungsnehmer rutschte innerhalb von 3 Monaten zweimal aus und verletzte sich dabei am Rücken. Bereits vor den Unfällen litt der Kläger an degenerativen Vorschäden der Bandscheiben, die über altersbedingte Abnutzungserscheinungen weit hinausgingen.

Aufgrund des ersten Unfalls erlitt er lediglich eine Zerrung der Lendenwirbelsäule. Dabei wurde allerdings erstmalig der schwere Vorschaden im Wirbelsäulenbereich manifest. Beim zweiten Unfall kam es zum Bandscheibenvorfall mit erheblichen Folgen.

Die erste bedingungsgemäße Voraussetzung, dass nämlich eine direkte mechanische Einwirkung auf die Wirbelsäule vorliegen muss, wurde vom Obersten Gerichtshof bejaht. Ein Direktkontakt der Wirbelsäule mit einem festen Körper sei nicht Voraussetzung. Allerdings liege eine Verschlimmerung der bereits vor dem Unfall bestehenden Krankheitserscheinungen im Sinne der oben zitierten Bedingungslage vor, sodass eine Deckungspflicht zu verneinen sei. Ein durchschnittlicher Versicherungsnehmer verstehe unter dem Begriff „Krankheitserscheinungen“ zwanglos jedenfalls (auch) die degenerativen Veränderungen der Bandscheiben, die über das normale altersbedingte Ausmaß hinausgehen. Die oben zitierte Klausel sei weder überraschend nach § 864a ABGB, noch gröblich benachteiligend nach § 879 Abs 3 ABGB.

7 Ob 57/17h vom 14.6.2017 – Unfallversicherung:

Die dem Versicherungsvertrag der Streitteile zugrunde gelegten AUVB enthielten folgenden Ausschluss:

„§ 21-Ausschlüsse

Soweit nichts anderes vereinbart ist, umfasst der Versicherungsschutz nicht Unfälle: [...]

9. die die versicherte Person infolge einer Bewusstseinsstörung oder [...] erleidet;“

Der klagende Versicherungsnehmer saß auf einem ca. 30 cm hohen Reifen eines Rasenmähertraktors. Er musste husten und bekam eine Schwindelattacke. Daher stürzte er vom Reifen auf die Stirn.

Zunächst nimmt der OGH zum Unfallbegriff Stellung, der in den Bedingungen im Sinne der üblichen auch in den Musterbedingungen enthaltenen Form geregelt war. Er stellt dabei die vorliegende Judikatur und die Ergebnisse der Lehre zusammenfassend dar. Danach sei jedes vom Versicherten nicht beherrschbares und in Bezug auf die dadurch verursachte Gesundheitsschädigung unfreiwillig Geschehenes als Unfall anzusehen. Es komme auf das Ereignis an, das die erste Gesundheitsschädigung unmittelbar ausgelöst habe, nicht jedoch auf die Ursache des Ereignisses. So liege bei einem Sturz auf der Schipiste das von außen wirkende Ereignis im Aufprall des Körpers auf der Schipiste oder beim Sturz auf dem Boden. Auch Unfallereignisse, die ihrerseits auf organische Ursachen zurückzuführen seien, werden vom Unfallbegriff erfasst, wie beispielsweise ein Sturz infolge von Ohnmacht oder tumorbedingter Koordinationsstörungen.

Im vorliegenden Fall sei der Sturz des Klägers infolge »

eines Hustens und einer Schwindelattacke mit Aufprall der Stirn vom Unfallbegriff erfasst.

Der OGH nimmt ferner zum Begriff der Bewusstseinsstörung Stellung. Es genüge, wenn die Aufnahme- und Reaktionsfähigkeit so gestört sei, dass der Versicherte der Gefahrenlage, in der er sich jeweils befindet, nicht mehr so gewachsen sei, wie die jeweiligen Verhältnisse es erfordern. Auch eine Schwindelattacke könne eine Bewusstseinsstörung darstellen, wenn dadurch die Aufnahme- und Reaktionsfähigkeit erheblich gestört sei.

Da im vorliegenden Fall eine abschließende Beurteilung noch nicht möglich war, hat der Oberste Gerichtshof die Urteile der Vorinstanzen aufgehoben und dem Erstgericht aufgetragen, im fortgesetzten Verfahren Feststellungen zu treffen, wie der Husten und die Schwindelattacke geartet waren und welchen Einfluss sie auf den Kläger in der konkreten Situation hatten, insbesondere inwiefern seine Aufnahme- und Reaktionsfähigkeit gestört waren. Erst dann könne beurteilt werden, ob der Ausschlussstatbestand „Bewusstseinsstörung“, der von der beklagten Versicherung zu beweisen sei, vorliege.

7 Ob 20/17t vom 29.3.2017 – Rechtsschutzversicherung:

Dem zu beurteilenden Versicherungsverhältnis liegen die ARB 2000 zugrunde. Die Definition des Versicherungsfalles war in Artikel 2 2.3 entsprechend den Musterbedingungen geregelt. Vereinbart war ferner in Artikel 8, dass der Versicherungsnehmer verpflichtet sei „den Versicherer unverzüglich, vollständig und wahrheitsgemäß über die jeweilige Sachlage aufzuklären und ihm alle erforderlichen Unterlagen auf Verlangen vorzulegen;“

Fraglich war, ob in gegenständlichem Zusammenhang ein einheitlicher Verstoß vorliege und der erste und damit relevante Verstoß vor Vertragsbeginn eingetreten wäre. Ferner war gegenständlich, ob der Versicherungsnehmer seine Auskunft- und Belegobliegenheit verletzt hätte.

Zugrunde lag folgender Sachverhalt:

Der Kläger veranlagte jeweils im April 2002, im Juli und im September 2004 in drei Finanzprodukte und zwar in Kommanditbeteiligungen an verschiedenen Schifffahrtsgesellschaften. Er ließ sich dabei jeweils von demselben Berater beraten. Mit der Behauptung, er sei in allen drei

Fällen fehlerhaft beraten worden, begehrt der Kläger im Haftungsprozess gegen den Berater die Rückzahlung der für den Erwerb der beiden Beteiligungen im Jahr 2004 investierten Beträge und die Feststellung der Haftung des Beraters. Im gegenständlichen Verfahren beantragte der Kläger, den Rechtsschutzversicherer schuldig zu erkennen, ihm in dem gegen seinen Berater anhängigen Gerichtsverfahren Deckung zu gewähren.

Der OGH erkannte dazu:

Der Versicherungsfall liege vor, wenn einer der Beteiligten begonnen habe oder begonnen haben soll, gegen Rechtspflichten oder Rechtsvorschriften zu verstoßen. Es bedürfe daher eines gesetzwidrigen oder vertragswidrigen Verhaltens eines Beteiligten, der als solches nicht sofort oder nicht ohne weiteres nach außen zu dringen brauche. Ein Verstoß sei ein tatsächlich objektiv feststellbarer Vorgang, der immer dann, wenn er wirklich vorliege oder ernsthaft behauptet werde, den Keim eines Rechtskonflikts in sich trage, der zur Aufwendung von Rechtskosten führen könne. Es komme nicht darauf an, ob sich der Handelnde des Verstoßes bewusst oder fahrlässig nicht bewusst sei. Es komme auch nicht auf den Zeitpunkt an, zu dem die Beteiligten vom Verstoß Kenntnis erlangen oder aufgrund des Verstoßes Ansprüche geltend gemacht werden.

Voraussetzungen für die Annahme eines einheitlichen Verstoßes sei, wenn der erste Verstoß schon für sich alleine betrachtet nach der Lebenserfahrung geeignet war, den Rechtskonflikt auszulösen oder zumindest noch erkennbar nachwirkte, und den endgültigen Ausbruch der Streitigkeiten nach dem Vorliegen eines oder mehrerer weiterer Verstöße doch mit auslöste, sohin adäquat kausal gewesen sei. Sei nach der Sachlage schon beim ersten Verstoß mit weiteren Verstößen zu rechnen gewesen, so sei eine Mehrheit solcher Verstöße als Einheit zu qualifizieren. Dies gelte sowohl für vorsätzliche Verstöße, als auch für gleichartige fahrlässige Verstöße, die unter wiederholter Außerachtlassung derselben Pflichtenlage begangen werden. Voraussetzung sei ferner, dass mehrere Versicherungsfälle einem Geschehensablauf entspringen, der nach der Verkehrsauffassung als ein einheitlicher Lebensvorgang aufzufassen ist. Im gegenständlichen Fall habe der Kläger zwar im April 2002 ein vergleichbares Produkt veranlagt, bei den späteren Geschäftsfällen habe es sich allerdings um Beteiligungen an verschiedenen Kommanditgesellschaften aufgrund gesonderter

Beratungsgespräche gehandelt. Die einzelnen Veranlagungen entspringen daher keinem als einheitlichen Lebensvorgang aufzufassenden Geschehensablauf. Ein einheitliches Verstoßverhalten sei daher zu verneinen, ebenso die Vorvertraglichkeit. Ein „einheitliches Gesamtkonzept“ habe nicht festgestellt werden können. Zwischen Erstveranlagung und Folgeveranlagungen liegen zwei Jahre. Bei der Erstveranlagung sei nicht absehbar gewesen, dass es zu Folgeveranlagungen kommen würde. Grund für die Folgeveranlagungen sei lediglich die schadensfreie Abwicklung der ersten Veranlagung gewesen. Eine Art Rahmenvertrag habe nicht vorgelegen, noch bestand eine laufend beauftragte Vermögensverwaltung.

Der Rechtsschutzversicherer wandte ferner eine Verletzung der Auskunftspflicht und Belegobliegenheit ein und behauptete, nicht ausreichend über die Veranlagung im Jahr 2002 informiert worden zu sein. Konkret hatte der Kläger bei der Deckungsanfrage die Klage des Haftpflichtprozesses beigelegt. Darin sei ausdrücklich auch die Erstveranlagung

genannt worden, allerdings ohne genaue Zeitanzeige. Der OGH führte dazu aus, dass der Kläger seinen Auskunftspflichten dadurch ausreichend nachgekommen sei. „Erteilt der Versicherungsnehmer Auskünfte, die dem Versicherer aber nicht genau genug sind, so hat der Versicherer konkret zu sagen, worauf es ihm ankommt“.

In der gegenständlichen Entscheidung stellte der Oberste Gerichtshof neuerlich, auch wie in diversen Vorentscheidungen, klar, dass es dem Rechtsschutzversicherer im Zuge der Erfolgsaussichtenprüfung verweigert sei, die Beweiswürdigung des zu deckenden Verfahrens vorweg zu nehmen. Eine nicht ganz entfernte Möglichkeit des Erfolgs genüge, um die Rechtsverfolgung nicht als offenbar aussichtslos erscheinen zu lassen.

OGH-Entscheidungen (und teilweise auch Entscheidungen von Untergerichten) sind über das Internet unter <https://www.ris.bka.gv.at/jus/> abrufbar

Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten!

Lebensversicherung: „Unbefristetes“ Rücktrittsrecht bei unzureichender Belehrung? – Andreas Riedler – Verlag LexisNexis – ISBN: 978-3-7007-6815-9

Vor dem Hintergrund der EuGH-E C-209/12 Endress / Allianz hat der OGH in der E 7 Ob 107/15h festgehalten, dass dem Versicherungsnehmer bei unzureichender Belehrung über sein Rücktrittsrecht nach § 165a VersVG ein „unbefristetes“ Rücktrittsrecht vom Lebensversicherungsvertrag zukommt. Diese Entscheidung hat in der Praxis erhebliche Irritationen ausgelöst. Die vorliegende Arbeit analysiert ausführlich die Fragen, wann Versicherer die Versicherungsnehmer über Rücktrittsrechte mit welchen Fristen belehren mussten, welche Wirkung einem (Spät)Rücktritt des Versicherungsnehmers nach § 165a VersVG

zukommt, inwieweit daher aufgelöste Versicherungsverträge (allenfalls bereicherungsrechtlich rück)abzuwickeln sind, welche Beratungspflichten Versicherungsmaklern nach § 28 MaklerG daraus gegenüber ihren Kunden resultieren sowie ob und allenfalls in welcher Höhe (Provisions-) Rückforderungsansprüche der Versicherer gegen Makler bei vorzeitiger Auflösung der vermittelten Lebensversicherungsverträge durch (Spät)Rücktritt nach § 165a VersVG vor dem Hintergrund der Regelungsmodelle nach MaklerG und VersVG in Betracht kommen.



Das Beste aus zwei Welten:

Lead-Loop vereint Kundeng

Über Roger Rankel:

Seine Bücher werden Bestseller, wenn er auspackt, hören sie ihm zu: Verkäufer und Berater, Vertreter der Industrie und des Einzelhandels. Jährlich hält er 150 Vorträge vor weit mehr als 30.000 Zuhörern zu seinen Kernthemen: Wie komme ich zu neuen Kunden? Wie mache ich mehr Umsatz? Wie kann ich besser verkaufen? Dazu hat Roger Rankel mit einem Team von Spezialisten mehr als 1.000 (!) Studien zum neuen Kaufverhalten analysiert und die Kundenreise (Customer Journey) komplett neu aufgesetzt. <http://roger-rankel.de/>

Dauerhaft neue Aufträge generieren? Ganz ohne Akquise? Klingt zu schön, um wahr zu sein, werden Sie jetzt wahrscheinlich denken. Die gute Nachricht: Das muss nicht länger nur Wunschtraum bleiben! Vorausgesetzt, Sie wissen, wie Ihre Kunden heute kaufen – und richten Marketing und Vertrieb danach aus. Leider setzen viele Makler immer noch auf veraltete Ansätze. Und unterschätzen die Kraft von Digitalisierung, Bewertungs- und Empfehlungsmanagement. Dabei sind die Kunden längst in der Zukunft angekommen.

Liebe Makler, wissen Sie genau, wie Kunden auf Sie aufmerksam werden? Oder fragen Sie sich manchmal, wie Ihre Geschäfte noch besser laufen könnten? Dann wird es höchste Eisenbahn: Sie müssen wissen, wie der Kunde von heute tickt! Nur, wenn Sie sich hier auskennen, bleiben Sie langfristig erfolgreich. Wer Kundengewinnung und Marketing dem Zufall überlässt, wird abgehängt.

Jeder Kunde durchläuft bis zum Kauf verschiedene Phasen. Vertriebler kennen diesen Weg vom ersten Impuls bis zum Auftrag als „Customer Journey“, also Kundenreise. Je besser Sie diese Reise kennen, umso gezielter können Sie Ihre Interessenten ansprechen und gewinnen. Doch Vorsicht: Kunden recherchieren, kaufen, verwerfen und entscheiden heute anders. Online und offline. Eigenständiger und skeptischer als noch vor ein paar Jahren. Die klassische Customer Journey funktioniert heute nicht mehr. Ist Schnee von gestern. Ein modernes Konzept zur Kundengewinnung muss her!

Der Lead-Loop®

Der Lead-Loop® ist die Antwort. Er garantiert die wirksamste Art der dauerhaften Kundengewinnung, die es derzeit gibt. In diesem Konzept wurde die Kundenreise völlig aktualisiert – auf Basis moderner Kaufforschung. Er vereint die digitale und persönliche Welt hocheffizient. Generiert eigenständig und dauerhaft möglichst viele Anfragen. Jede der fünf Phasen beinhaltet eigene Touchpoints. Ziel des Lead-Loops: Kunden nicht nur „berühren“, sondern einfangen. Neue Anfra-

gen (Leads) generieren. Langfristig und permanent (Loop). Ist ein Kunde in der letzten Phase, leitet ihn der Loop erneut in den Prozess. Dieser wiederkehrende Neustart ist brandneu. Und ein entscheidender Unterschied zu den bisherigen Kundenreisen! Gleichzeitig triggert jeder Käufer neue Kunden an. Der Loop ist nicht mehr aufzuhalten.

Der Lead-Loop® verbindet als erste Kundenreise Online- und Offline-Marketing optimal. Denn viele Beratern fühlen sich hier überfordert. Wissen nicht so recht, wie sie diese digitale Welt für sich nutzen können. Die Folge: Sie greifen willkürlich zu einzelnen Maßnahmen. Bei aller Liebe, eine Facebook-Seite oder ein Twitter-Account machen Ihr Geschäft noch nicht digital. Damit alleine gewinnen Sie keine Kunden. Mit dem Lead-Loop® ist ab sofort Schluss mit Bauchgefühl und Rätselraten.

Die neue Kundenreise hat fünf Phasen:

1. Triggerphase
2. Recherchephase
3. Kaufphase
4. Erfahrungsphase
5. Fürsprecherphase

1. Triggerphase

Jede Kaufreise beginnt mit einem oder mehreren Triggern. Das kann ein Ereignis sein (Unfall, Erbschaft, Urlaub, Einfall, Zeitungsartikel), eine Fünf-Sterne-Bewertung oder eine Empfehlung: „Man hört von etwas“. Trigger-Möglichkeiten gibt es viele: Werbung offline und online, gezielte Kampagnen oder aktuelle Vorkommnisse wie die Eröffnung eines neuen Kindergartens in der Nachbarschaft. Bevor der Kunde weiß, dass er in der Gegend eine Immobilie kaufen will, wissen Sie schon, wie Sie ihn antriggern.

Beispiel: Es ist Sonntag. Sie fahren mit dem Auto auf der Landstraße. Vor Ihnen ein Traktor. Und plötzlich: ein Steinschlag. Schön einmal quer über die Beifahrerseite. Ein deutlicher Trigger. Ihre Kaufreise beginnt.

Umsatzerlöswinnung offline und online

2. Recherchephase

Der Kunde schaut sich auf. Er recherchiert. Will finden. Nicht suchen, so wie früher, als wir erst noch das Internet für uns entdeckten. Der Kunde vergleicht, wägt ab. Wie ist die Sichtbarkeit? Wie ist die Reputation, also das Image des Beraters? Er hört auf Meinungen, Auszeichnungen (Kompetenz-Check) und Bewertungen anderer (Weisheit der Vielen).

In dieser Phase werden die meisten Kunden verloren. Oder aber gewonnen. Je nachdem, wie Sie digital aufgestellt sind. Wie viele Bewertungen und Fürsprecher Sie haben. Sprich welchen Eindruck Sie hinterlassen. Was immer hilft: Bieten Sie etwas Besonderes. Einen Vorteil, einen cleveren Nutzen.

Beispiel: Aufgrund des Sprungs in Ihrer Windschutzscheibe googeln Sie auf Ihrem iPhone. Der Anbieter mit der übersichtlichsten Website und den meisten Bewertungen bietet einen besonderen Service: Sie können die Windschutzscheiben-Reparatur jetzt direkt online zu Ihrem Wunschtermin vereinbaren (indirekter Kaufabschluss). Wow!

3. Kaufphase

Nach der Bestandsaufnahme beginnt der Kauf. Der Kunde will seinen Bedarf decken. Sorgenfrei und mühelos. Das kann eine persönliche Beratung sein. Eine Kalkulation. Ein individuell designtes Fertighaus. Oder Up- und Cross-Selling-Produkte. Ist der Kunde rational zufrieden und emotional begeistert, unterschreibt er. Das ist Fakt. Und kauft direkt noch den Garten- und Hausmeisterservice mit. Als Komplementärprodukt. Lässt sich nur jeder zweite Kunde auf diesen Zusatzservice ein, bedeutet das mehr Geld in Ihrer Kasse. »

ROGER RANKEL.



4. Erfahrungsphase

Die „Stunde der Wahrheit“ schlägt. Denn Kunden haben heutzutage schon einiges erlebt und wollen deshalb relativ schnell darin bestätigt werden, dass ihre Entscheidung die richtige war. Jetzt muss alles klappen. Wie versprochen und angekündigt. Die Erfahrungsphase hat in den letzten Jahren enorm an Bedeutung dazugewonnen. Erst, wenn ein Kunde von A bis Z zufrieden ist, kann Verbundenheit entstehen. Das ist es, was Sie als Unternehmen wollen.

5. Fürsprecherphase

Ihr Kunde ist zufrieden? Besser noch begeistert? Dann wird er wieder bei Ihnen ordern. Und Phase zwei dabei überspringen. Wenn das gelingt, haben Sie loyale Fans. Schauen Sie sich Apple-Kunden an. Gibt es ein neues Produkt, müssen sie es haben. Völlig egal, wie minimal die technischen Neuerungen sind. Und sie empfehlen die Marke treu-loyal weiter. Es liegt in der Natur des Menschen, positive Dinge mit anderen zu teilen. So triggert er immer wieder neue Interessenten an. Kundengewinnung par excellence.

Beispiel: Aufgrund einer Top-Erfahrung geben Sie Ihrer Reparatur-Werkstatt eine 5-Sterne-Bewertung. Eine kurze E-Mail des Anbieters hat ausgelöst, dass Sie zum Fürsprecher geworden sind. Und wenn Sie demnächst mit Freunden oder Bekannten über Werkstätten ins Gespräch kommen, werden Sie definitiv „Ihren“ Anbieter wärmstens empfehlen. Schon ist Ihr Bekannter angetriggert, dort seine Winterreifen zu wechseln und Sie selber werden ebenfalls dazu bald einen Termin ausmachen.

Die Chance für Sie, es besser zu machen

Sie vermitteln Einfamilienhäuser. Immobilie, Beratung, Service und Abwicklung sind vorbildlich. Nutzen Sie Ihre Qualitätsarbeit und schicken Sie Ihren Kunden eine kurze E-Mail mit der Bitte um eine positive Bewertung. Bei guten Kontakten können Sie sie auch persönlich bitten. Sobald die Kunden Sie mit Fünf-Sterne-Bewertungen belohnen, sollte online ein Fenster aufgehen:

„Vielen Dank für Ihre tolle Bewertung!“
Teilen Sie doch diese gute Erfahrung und empfehlen unser Büro weiter.“

Jetzt muss der Kunden nur noch den bekannten „Teilen“-Button drücken. Schon kann der Link zu Ihrem Büro an Freunde, Verwandte und Bekannte weitergeschickt, besser gesagt weiterempfohlen werden. Der nächste Trigger ist gelegt.

Die Vorteile des Lead-Loops

Ob große Wohnungsgesellschaft oder selbstständiger Makler: Wenn Sie Ihr Unternehmen nach dem Lead-Loop® aufstellen, surfen Sie schon bald auf der Welle der Digitalisierung. Schluss mit dem wilden Austesten einzelner Marketing-Aktivitäten. Sie profitieren dabei von wissenschaftlicher Forschung: Der Lead-Loop® basiert auf 1.000 Studien, 10.000 Kundenbefragungen. Einmal angestoßen, läuft die Spirale von alleine weiter. Mit diesem ewigen Neustart sind Betriebe allen klassischen Vertriebsansätzen weit voraus. Der Lead-Loop® bietet Ihnen ein klares Rüstzeug: Für Empfehlungs- und Bewertungsmarketing. Für Loyalitätsmanagement und Kundengewinnung. Alles für mehr Umsatz.

ROGER RANKEL

Die Geheimnisse der Umsatzverdoppler

So machen auch Sie mehr aus Ihrem Geschäft

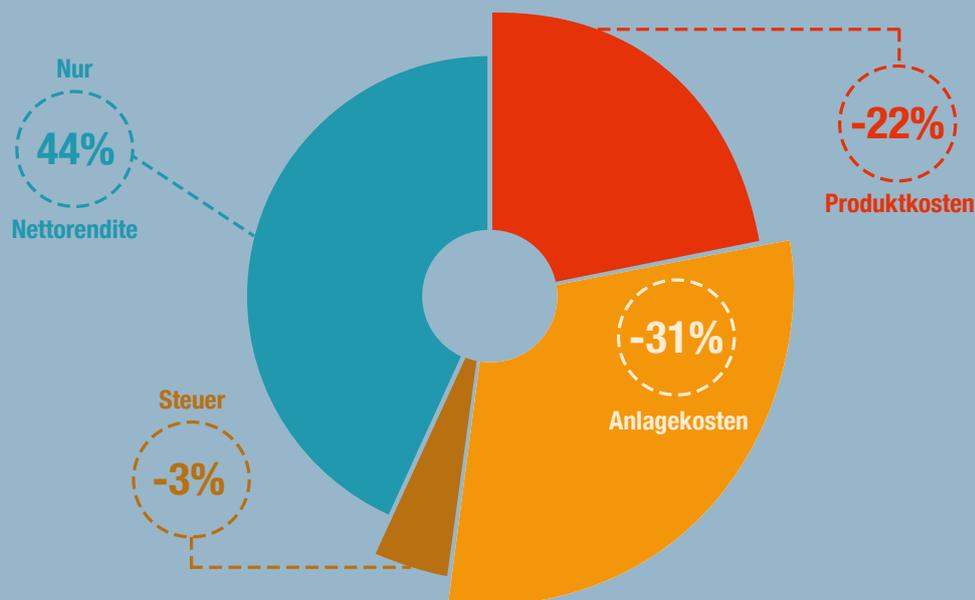
192 Seiten, gebunden, ISBN 978-3-86936-748-4; EUR 24,90 (D), EUR 25,60 (A); GABAL Verlag, Offenbach 2016

Ohne viel Zeitaufwand und mit wenig Einsatz seine Ergebnisse verdoppeln? Wie das geht, verrät Roger Rankel in seinem Buch Die Geheimnisse der Umsatzverdoppler. Der Marketingprofi bietet einen tollen Blick in wirksame Strategien, nicht nur aufgrund der guten Umsetzbarkeit ist das Buch bereits Bestseller – mehrfach ausgezeichnet und beispielsweise von get abstract empfohlen.

https://www.amazon.de/Die-Geheimnisse-Umsatzverdoppler-Gesch%C3%A4ft-Business/dp/3869367482/ref=sr_1_1?ie=UTF8&qid=1505830431&sr=8-1&keywords=Roger+Rankel



So bringt Kosten-Transparenz Chancen auf neue Geschäfte.



Endlich gibt es ein ganzes System, mit dem Sie aus der kommenden Kosten-Transparenz sogar neue Geschäfts-Chancen generieren: die fynup Methode für Berater.

Das beginnt schon bei der effizienten Berechnung von Fondspolizzen. Erstmals erfolgt auf Knopfdruck eine Gesamtberechnung, die alle Kosten aus Produkt und Veranlagung berücksichtigt und diese auch noch grafisch verständlich über die gesamte Laufzeit darstellt. Doch das ist nur ein Bestandteil eines kompletten Prozesses, der Neugeschäft bringt und Zusatzgeschäft möglich macht.

**Einsteiger-Bonus für ÖVM-Mitglieder:
Jetzt 10 % Rabatt auf die Jahreslizenz**

fynup lässt Berater nicht allein: Von der plausiblen Darstellung einer Honorar-Beratung über die Sinnprüfung von Umstiegs-Berechnungen bis zu einer umfassenden Dokumentation des Beratungsprozesses, die auch in 20 Jahren noch Beweiskraft hat. Steigen Sie jetzt ein und sichern Sie sich unter www.fynup.pro den ÖVM-Bonus.

fynup.pro

Mit Sicherheit besser beraten.



Mag. Thomas WONDRAK

Mag. Wondrak ist Jurist und gilt als der unabhängige Experte Österreichs für betriebliches Vorsorgewesen. In seiner bisherigen beruflichen Laufbahn leitete er die Rechtsabteilung bei der Valida Vorsorge Management und war Vorstand in der BAV Pensionskassen AG. Seit 2010 ist er unter dem Namen konsequent wondrak als selbstständiger Unternehmensberater tätig und leitet seit Jänner 2015 den Lehrgang Sozialkapital für Betriebliche Altersvorsorge.

Betriebliche Altersvorsorge

Teil 5

Abfertigung Alt und Abfertigung Neu

ABFERTIGUNG ALT

Das **alte Abfertigungsrecht** gilt für alle Dienstnehmer, die dem Angestelltengesetz bzw. dem Arbeiterabfertigungsgesetz unterliegen und deren Dienstverhältnis **vor dem 1.1.2003** begründet wurde.

Der Abfertigungsanspruch bei diesen Personen entsteht nach einem zumindest **dreijährigen Dienstverhältnis** beim selben Arbeitgeber und wird nur durch eine Kündigung seitens des Dienstgebers, bei einvernehmlicher Beendigung, bei vorzeitigem Austritt aus wichtigem Grund, bei unverschuldeter Entlassung, Pensionierung, Tod, Austritt wegen Mutterschaft oder Ablauf einer Befristung ausgelöst.

Höhe

Die **Höhe des alten Abfertigungsanspruches** beträgt (vorbehaltlich besserer Regelungen in Kollektivverträgen):

3.jährige Dienstzeit	2 Monatsentgelte
5.jährige Dienstzeit	3 Monatsentgelte
10.jährige Dienstzeit	4 Monatsentgelte
15.jährige Dienstzeit	6 Monatsentgelte
20.jährige Dienstzeit	9 Monatsentgelte
25.jährige Dienstzeit	12 Monatsentgelte

Steuer

Die **Besteuerung** von gesetzlichen und kollektivvertraglichen Abfertigungen erfolgt mit festen Steuersätzen. Seit 1.1.1995 werden diese Abfertigungen generell mit **6%** besteuert. Höhere Abfertigungen kommen nicht in den Genuss dieser begünstigten Besteuerung.

Rückstellung

Steuerlich ist eine Rückstellungsbildung in Höhe von **45%** (60% bei Personen ab 50 Jahren) anerkannt. Es ist eine Wertpapierdeckung in Höhe von 50% der Verpflichtung zu bilden.

In der Praxis besteht daher oftmals eine Liquiditätslücke, die das Unternehmen sinnvollerweise zeitgerecht schließen sollte. Dies kann entweder durch eine Versicherungslösung oder aus den laufenden Erträgen des Unternehmens erfolgen.

Als Versicherungslösung bietet sich entweder eine **Rückdeckungsversicherung** oder eine **Ausgliederungsversicherung** an. Bei der Rückdeckungsversicherung ist das Unternehmen bezugsberechtigt, die Versicherungsprämien sind Betriebsausgaben, das Deckungskapital ist in der Bilanz zu aktivieren. Bei der Ausgliederungsversicherung werden die Ansprüche bilanzwirksam komplett aus dem Unternehmen ausgelagert und an eine Versicherung übertragen. Bezugsberechtigt ist der Dienstnehmer direkt.

ABFERTIGUNG NEU

Das System der **Abfertigung Neu** gilt für alle Dienstverhältnisse, die **ab dem 1.1.2003** beginnen. Es ist weiters verpflichtend für **Selbständige**, die dem GSVG unterliegen und optional für Freiberufler und Land- und Forstwirte anzuwenden. Geregelt ist die Abfertigung Neu im betriebliche Mitarbeiter- und Selbständigenvorsorgegesetz (BMSVG).

Höhe

Vom Dienstgeber sind **1,53% des Entgelts** in eine Vorsorgekasse einzuzahlen. Es gibt keine Höchstbeitragsgrundlage.

Auswahl der Vorsorgekasse

Die Auswahl erfolgt durch **Betriebsvereinbarung**. Wenn es keinen Betriebsrat gibt, schlägt der Dienstgeber eine Vorsorgekasse vor, wobei die Dienstnehmer dagegen Einwand erheben können. Falls keine Vorsorgekasse ausgewählt wird, gibt es ein gesetzlich geregeltes Zuweisungsverfahren.

Anspruch

Nach **36 Beitragsmonaten** und Kündigung durch den Dienstgeber, unverschuldete Entlassung, berechtigten vorzeitigen Austritt, einvernehmliche Lösung oder Fristablauf kann der Dienstnehmer über seinen Anspruch verfügen. Bei Alterspension, Tod, oder 5jähriger Arbeitslosigkeit müssen die 36 Beitragsmonate nicht vorliegen.

Verfügung bedeutet Auszahlung, Übertragung zu einem neuen Arbeitgeber oder **Überweisung** an eine Pensionskasse oder Versicherung. In den anderen Fällen bleibt das Kapital bei der Vorsorgekasse liegen.



ÜBERGANG ALT AUF NEU

Alte Abfertigungsansprüche können weiterhin in das neue Abfertigungssystem übertragen werden.

Teilübertritt: Das **alte System** bleibt für Zeiten **bis zum Übertritt** erhalten. Ab dem Übertritt erfolgt die Beitragszahlung in die Vorsorgekasse.

Vollübertritt: Ein ausgehandelter **Überweisungsbetrag** (meist zwischen 50% und 100% der alten Ansprüche) wird **an die Vorsorgekasse überwiesen**. Ab dem Stichtag erfolgt die Beitragszahlung in die Vorsorgekasse.

Beide Varianten gehen nur mit einer ausdrücklichen **schriftlichen Vereinbarung** zwischen Dienstnehmer und Dienstgeber.

Der Vorteil für den Dienstgeber bei einem Übergang liegt in der leichteren Kalkulierbarkeit der Abfertigungsansprüche. Die Rückstellungsbildung entfällt (beim Teilübertritt zumindest teilweise).

Der Dienstnehmer hat den Vorteil, dass sein Anspruch in der Abfertigung Neu nicht mehr verfallen kann. Weiters kann er eine steuerfreie Zusatzpension lukrieren.

In Teil 6 dann alles über die Zukunftsvorsorge, die staatliche Pensionsvorsorge und andere Vorsorgeprodukte!

www.konsequent-wondrak.at
www.konsequent-lernen.at

lehrgang sozialkapital

Der dynamische und komplexe BAV-Markt bringt ständig neue Herausforderungen und Anforderungen, auch für ExpertInnen. Der Lehrgang Sozialkapital ist eine berufsbegleitende Ausbildung auf höchstem Niveau, bei der umfassendes Spezialwissen für den Zukunftsmarkt BAV erworben wird.

Der Erwerb theoretischer Kenntnisse wie beispielsweise im arbeits- und steuerrechtlichen Bereich verbunden mit praxisorientierten Verkaufs- und Beratungs-Knowhow für alle Instrumente der betrieblichen Altersvorsorge stehen im Mittelpunkt des Lehrganges. Aktuelle Entwicklungen werden praxisnahe und kompetent vermittelt.

Die TeilnehmerInnen profitieren von der Unabhängigkeit von jeglichen Anbieterinteressen und von ReferentInnen mit höchster Fachkompetenz. Der Lehrgang gliedert sich in vier Module und führt über mehrere Teilprüfungen zum Diplom „zertifizierte/r BeraterIn für die betriebliche Altersvorsorge“.

Der nächste Lehrgang beginnt am 01. Oktober 2018. Anmeldung und alle weiteren Informationen finden Sie auf www.konsequent-lernen.at!

Neu: 480 Credits anrechenbar für das Weiterbildungszertifikat der VersicherungsmaklerInnen!

ÖVM-App: So geht Schadensmeldung

Mehr Kundennähe mit digitalem Helferlein: Schnell, bequem, mobil

Wien – Die Schaden-App des ÖVM bringt Makler und Kunden noch näher zusammen. Schnell, bequem und direkt von unterwegs können Versicherte künftig Schadensmeldungen samt Foto per Handy an ihren Makler schicken. Dieser direkte Draht verkürzt die Schadensabwicklung, stärkt die Bindung und erhöht die Service- und Beratungsqualität. Die App umfasst Schadensmeldungen in den Sparten Kfz, Unfall, Eigenheim, Haushalt, Haftpflicht und Krankenversicherung. ÖVM-Mitglieder können sie unter <http://ovm.at> oder 01/416 933 313 bestellen.



„Mit unserer App antworten wir auf die wachsenden und veränderten Kundenbedürfnisse. Sie ist äußerst benutzerfreundlich und dient der Maklerschaft künftig als digitales Helferlein mit spürbarem Mehrwert“, erklärt ÖVM-Vorstand Mag. Alexander Gimborn. Das Interesse ist groß, der Bedarf unumstritten. „Vor allem für junge und digital vernetzte Personen ist es mittlerweile eine Selbstverständlichkeit, zeit- und ortsunabhängig einzukaufen und Services zu nutzen. Mit der Schaden-App können sie nun auch mit ihrem Makler in engem Kontakt stehen, egal wann und wo sie sie ihn brauchen“, so Gimborn.

Jene Makler, die die ÖVM APP Ihren Kunden aktiv anbieten, erfreuen sich einer nachhaltigen Zeitersparnis, erhält der Makler eine komplette Schadensmeldung per email mit Polizzenummer sowie Namen bereits im Betreff ersichtlich.

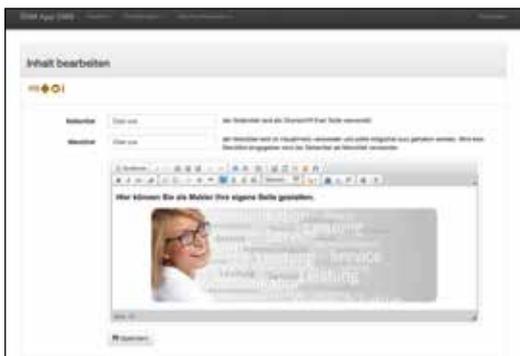
Einfache Registrierung

Die digitale Welt ist grenzenlos, deshalb ist auch die ÖVM-App sowohl für iOS- als auch Android-Nutzer verfügbar und deckt damit den Markt zu 95 Prozent ab. Der Aktivierungsprozess funktioniert



denkbar einfach. Der Makler registriert sich beim ÖVM und erhält einen eigenen Account. Damit loggt er sich in das eigens entwickelte App-CMS ein. „Darin kann der Makler seine Kontaktdaten wie Telefonnummer und E-Mailadresse eingeben und die App mit eigenem Logo, Text und Farbe personalisieren. Dadurch verleiht er der App einen unternehmenseigenen Anstrich“, sagt Gimborn.

Ebenso sind Impressum und allgemeine Informationen per Editor einfach zu hinterlegen. Für den Kunden sind diese Punkte durch Anklicken eines eigenen Icons abrufbar. Zusätzlich zu sei-



nen CMS-Zugangsdaten erhält der Makler direkte Links zu den personalisierten ÖVM-App-Versionen sowie einen Registrierungs-Code. Mit diesem Code



können sich Versicherte nach dem Download der App mit ihrem Makler verbinden. Damit ist die App dauerhaft mit den personalisierten Inhalten des jeweiligen Maklers gefüllt

Persönliche Daten bleiben sicher

In der App selbst können Versicherte über die Funktion „Mein Profil“ eigene Daten und Fotos von Dokumenten hinterlegen, um sie im Schadensfall rasch zur Verfügung zu haben. Aus Datenschutzgründen werden diese Dokumente ausschließlich direkt in der App auf dem jeweiligen Endgerät gespeichert und nicht an den CMS-Server des ÖVM übertragen. Im Schadensfall können die gespeicherten Daten so direkt in die Schadensmeldung eingefügt werden. Fotos vom Schaden selbst können entweder aus der Medienbibliothek des Smartphones entnommen oder direkt per Fotofunktion angefügt werden. Der Schadensort wird automatisch per GPS bestimmt, kann bei Bedarf aber manuell geändert werden.

Alle Schadensmeldungen gehen direkt und ohne Umwege von der App per E-Mail an den verbun-

denen Makler. Sensible Daten bleiben somit stets nur Versichertem und Makler zugänglich. Die erste Version der ÖVM-App steht bereits seit Mai 2016 zum Download bereit und wurde laufend weiterentwickelt, um den Maklern und somit auch ihren Kunden modernsten Service zu bieten. Das erste Update hat eine Funktion für Push-Nachrichten enthalten, weitere Funktionen wurden laufend oder auf Nachfrage ergänzt.



Die wichtigsten Vorteile für Mitglieder:

- ÖVM-Netzwerk: Für Fachanfragen und Rechtsauskünfte
- ÖVM-Ombudsmann: Bei berufsspezifischen Konflikten mit Dritten
- Vertragsmuster: AGB, Maklervertrag etc.
- ÖVA Österreichische Versicherungsakademie
- Jungmaklerförderung: Hilfestellung für den Berufsstart mit Spezialausbildung
- AAA Assekuranz Award Austria
- ÖVM-Forum: Maklermesse in Linz
- makler intern: Die Verbandszeitschrift
- Versicherungsprodukte: Exklusiv für Mitglieder und für Maklerkunden
- Services für Versicherungsmakler: Risikoanalysen, Formularsammlungen usw.
- Kundenbindung



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

Kündigung und Entlassung

Arbeitsverhältnisse können auf verschiedene Art und Weise aufgelöst werden. Der Arbeitgeber kann einem Arbeitnehmer kündigen oder entlassen. Die Unterschiede zwischen diesen Auflösungsformen zu kennen, ist wichtig, weil damit unterschiedliche Fristen, Rechtsfolgen und Zahlungsverpflichtungen verbunden sind.

Kündigung

Die Kündigung ist eine eindeutige und bestimmte Erklärung des Arbeitgebers oder Arbeitnehmers – schriftlich, mündlich oder konkludent –, wonach das Arbeitsverhältnis mit Ablauf einer bestimmten Frist (Kündigungsfrist) zu einem bestimmten Zeitpunkt (Kündigungstermin) als aufgelöst zu gelten hat. Demnach ist eine fristlose Kündigung nicht möglich. Die Kündigung muss dem anderen Teil jedenfalls zugegangen sein, bedarf jedoch keiner Begründung.

Unter der Kündigungsfrist versteht man jene Zeitspanne, die zwischen dem Zugang der Kündigungserklärung und dem Kündigungstermin des Arbeitsverhältnisses liegt. Kündigungstermin ist jener Zeitpunkt, an dem das Arbeitsverhältnis endgültig endet. Sowohl die Kündigungsfrist als auch der Kündigungstermin sind voneinander unabhängig einzuhalten. Wird bei Ausspruch der Kündigung kein Kündigungstermin genannt, gilt die Kündigung als bis zum nächsten zulässigen Termin erklärt.

Mit dem auf den Kündigungsausspruch folgenden Tag beginnt die Kündigungsfrist zu laufen. Während dieser Frist ist das Arbeitsverhältnis aufrecht. Das heißt, der Arbeitnehmer muss weiterhin arbeiten und der Arbeitgeber ist zur Entgeltfortzahlung verpflichtet. Wird das Arbeitsverhältnis ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist gelöst, hat der Arbeitnehmer Anspruch auf eine Kündigungsschädigung. Demnach erhält der Arbeitnehmer das Entgelt bis jenem Zeitpunkt, an dem das Arbeitsverhältnis unter ordnungsgemäßer Einhaltung der Kündigungsfrist geendet hätte.

Entlassung

Die Entlassung ist die fristlose, einseitige Beendigung des Arbeitsverhältnisses durch den Arbeitgeber. Sie ist nur möglich, wenn dafür bestimmte, im Angestelltengesetz bzw. der Gewerbeordnung definierte Entlassungsgründe vorliegen.

Eine Entlassung muss vom Arbeitgeber – abgesehen von einer kurzen Überlegungsfrist – unverzüglich nach Bekanntwerden des Entlassungsgrundes ausgesprochen werden. Eine zu spät ausgesprochene Entlassung ist – trotz Vorliegens eines Entlassungsgrundes – unberechtigt. Eine rückwirkende Entlassung ist nicht möglich.

Für eine Entlassung gibt es keine Formvorschrift. Sie kann schriftlich, mündlich und sogar schlüssig erfolgen. Schlüssig heißt, dass aus einer stillschweigenden Handlung des Arbeitgebers unzweifelhaft auf die sofortige Beendigung (Entlassung) geschlossen werden kann.

Eine unberechtigte Entlassung kann für das Unternehmen teuer werden. In einem solchen Fall kann der Arbeitnehmer nämlich das Entgelt bis zum korrekten Ende des Arbeitsverhältnisses in Form einer so genannten Kündigungsschädigung sowie eine gegebenenfalls zustehende Abfertigung (alt) bzw. sogar die Fortbeschäftigung verlangen.

Quellen:

Mayrhofer, Karl; Arbeitsrecht für die betriebliche Praxis; Verlag Weiss; 2010
www.help.gv.at
www.arbeiterkammer.at
www.bmfj.gv.at

Auf die Donau
ist Verlass.

So stell ich mir das vor



AUSGEZEICHNET

M&M RATING
Berufsunfähigkeit
Austria

DONAU Versicherung AG
Vienna Insurance Group

SBU/BUZ

Stand: 07/2017 – ID: D 30044 www.mm-ratings.de

MORGEN
MORGEN

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

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.

ERGO

Versichern heißt verstehen.

Absender

Österreichischer Versicherungsmaklerring
Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

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