



## Get connected

Wie werden Versicherungsunternehmen in zwanzig Jahren arbeiten und wie werden Makler, Agenten, Vermittler und Berater verkaufen, mit welchen Hilfsmitteln und mit welchen Vorgaben? Was müssen wir heute tun um morgen erfolgreich zu sein? Auf dem ÖVM Forum erhalten Sie die Antworten!



**VIelfÄLTIGE  
LÖSUNGEN.**

**ZAHlREICHE  
AUSZEICHNUNGEN.**

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

Täglich finden wir für unsere Kunden die Lösungen, die genau auf ihre Lebenssituationen zugeschnitten sind. Diese individuellen Versicherungen sind nicht nur für unsere Kunden ausgezeichnet: Österreichs unabhängige Versicherungsexperten verleihen uns dafür seit vielen Jahren in Folge Bestnoten. Auch 2017 wurden unsere Leistungen mit Top-Platzierungen in allen wichtigen Kategorien beim Assekuranz Award Austria\* prämiert.

[generali.at/partner](http://generali.at/partner)

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

Unter den Flügeln des Löwen.





# GET CONNECTED

## Die Zukunft des Versicherungsvertriebs



Ing. Alexander PUNZL  
Präsident ÖVM

In wenigen Wochen öffnet das Design Center in Linz wieder die Pforten zum **ÖVM Forum 2018**. Am **11. April 2018** werden wir mit einem hochkarätig besetzten **Symposium** und dem Titel „**Die Zukunft ist jetzt**“ starten, um dann am **12. April 2018** mit unserer **Internationalen Makler Messe** den Höhepunkt des Veranstaltungsjahres 2018 für die Versicherungsbranche zu markieren.

Auf dem ÖVM Forum 2018 erhalten Sie Antworten auf die brennendsten Fragen der Versicherungsbranche! Top-Speaker, Versicherungsunternehmen, Konzept-Makler und viele mehr werden Sie an diesen beiden Tagen begeistern und Ihnen Wege für eine erfolgreiche Zukunft als Versicherungsvermittler vorstellen.

### Highlights aus der aktuellen OGH Rechtsprechung zum Versicherungsrecht

Wichtige, aktuelle und praxisrelevante Judikate des OGH aus den verschiedensten Versicherungssparten werden von Herrn **Univ. Prof. Dr. Andreas Riedler** beleuchtet.

### Wenn das die Lösung ist, hätte ich gern mein Problem zurück!

Abwicklung von Schadenfällen, Neukundengewinnung, ständige Änderung des „Kleingedruckten“, die Skepsis der Kunden - wer denkt da schon an Humor oder Lachen? **Eva Ullmann vom Institut für Humor** wird uns vor Augen führen, was wir Versicherungsvermittler im Kundenkontakt täglich an einem wahren Gesprächsmarathon leisten.

### Maklerhaftung – Nein, danke, Haftungsfallen und wie vermeide ich sie

**Rechtsanwalt Dr. Walter Niederbichler** stellt uns einen Querschnitt der aktuellen Judikatur zur Maklerhaftung dar und wird uns Tricks und Tipps zur Vermeidung einer Haftung verraten.

### Digitalisierung

Bestehen wir alle nur mehr noch aus Einsen und Nullen? Der Top-Journalist **Hanno Settele** wird uns wieder mit seinem reichen Erfahrungsschatz einen Blick auf die Welt aus seiner Perspektive gestatten.

### Die Zukunft der Aus- und Weiterbildung für Versicherungsmakler

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

### Mit Know-how gegen die Digitalisierungsangst

Sind Computerviren wirklich so gefährlich? Und warum empfinden manche Unternehmen Portale für Preisvergleiche und Bewertungen als bedrohlich? Der aus den Medien bekannte Wissenschaftler **DI Werner Gruber** wird beleuchten, wo für uns alle die echten Risiken, aber auch Chancen der zunehmenden Digitalisierung liegen.

Das Symposium lassen Sie uns dann bei einem **Galaabend** stilvoll ausklingen. Es erwartet Sie ein köstliches **Galadinner**, in dessen Rahmen es wieder zur **Verleihung des Assekuranz Awards Austria 2018** kommen wird. Alles wie gewohnt humorvoll abgerundet durch das „Best of“ des bekannten Kabarettisten **Alex Kristan**.

Der **Assekuranz Award Austria 2018** umfasst die Themen Berufsunfähigkeitsversicherung, Krankenversicherung, Ableben Risikoversicherung, Lebensversicherung fondsgebunden – nicht klassisch, Unfallversicherung, Haushalts- und Eigenheimversicherung und die private Rechtsschutzversicherung. »



Ich bin schon gespannt, wie die Maklerschaft die Versicherer in diesen Bereichen bewerten. Am nächsten Tag steht die **Internationale Kongressmesse** unter dem Thema „**GET CONNECTED – Die Zukunft des Versicherungsvertriebs**“ am Programm. Zahlreiche Aussteller, aber auch Fachvorträge werden sich mit diesem Thema befassen.

Neben unseren Partnern aus der Versicherungswirtschaft und den bekannten Dienstleistern rund um den Versicherungsvertrieb freut es mich ganz besonders, dass wir zahlreiche **Konzeptmakler** vor den Vorhang holen werden. Aufgrund unserer vielschichtigen Kundenanforderungen und strengen Haftung ist es sinnvoll, in speziellen Bereichen Partnerschaften mit Spezialisten einzugehen und die durchdachten Deckungskonzepte von Konzeptmaklern zu nutzen.

Aus den Fachvorträgen am Messtag erlaube ich mir, drei davon exemplarisch anzuführen:

- Digitalisierung aus Sicht des Maklers – Fluch oder Segen
- Follow Me! – aber wie?
- VersDB - Praxisdatenbank Versicherungsrecht

Weitere, spannende Themen werden sein:

Die ÖVA feiert 25-jähriges Bestehen und jeder der weit über 500 ÖVM Mitgliedsbetriebe erhält nur am Messtag einen Seminargutschein als Dank für das langjährige Vertrauen.

Wir werden Ihnen eine sensationelle Kooperation zwischen BMW/Mini und dem ÖVM vorstellen. Diese bringt allen ÖVM Mitgliedsbetrieben sehr lohnende Vorteile.

Und wenn Ihnen Fortuna auch noch hold ist, können Sie einen der lukrativen Preise der großen Publikumstombola gewinnen.



Vor allem aber steht die Kongressmesse im Zeichen der Kommunikation und Information.

Schon hier mein großer Dank an die zahlreichen Aussteller und ihr unermüdliches Bestreben, Ihnen, liebe BesucherInnen des ÖVM-Forums 2018, unvergessliche Tage in Linz zu bereiten.

Liebe Kolleginnen und Kollegen, ich hoffe sehr, dass wir uns alle bei dem Branchenevent der Versicherungswirtschaft 2018 in Linz sehen werden und danke Ihnen schon jetzt herzlichst für Ihr zahlreiches Kommen. Ich verspreche Ihnen, Sie werden es nicht bereuen.

Mit kollegialen Grüßen  
Ing. Alexander Punzl, ÖVM Präsident

## Impressum:

### Medieninhaber & Herausgeber:

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

### Vereinszweck:

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

### Vorstand:

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

### Verlagsort:

Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

### Redaktionsteam:

ÖVM Sekretariat

### Layout & grafische Produktion:

Klepp & Partners Werbeagentur GmbH

### Druck:

KurzDRUCK GmbH

### Blattlinie:

Informationen für Vereinsmitglieder, Fachinformation zu Versicherungsthemen, Rechtliche Informationen

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

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

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

# INHALT

## INHALTSVERZEICHNIS

### ÖVM/INTERN



**6**

Goldene Zeiten für Makler – Die Zukunft des Versicherungsvertriebs ist vielfältig

**6**

Leserbrief

**19**

ÖVM App – aus der Sicht eines Kunden – Interview

**20**

SYNOPSSEN – Status praesens

**26**

Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten!

**31 + 38**

Unternehmensnachfolge – Eine aktuelle Herausforderung, speziell in der Branche der Versicherungsmakler

**36**

Neuer ÖVM Landesvorsitzender Niederösterreich

**38**

### RECHT



**14**

Serie Kündigungsrecht – Kündigungsrechte aus der Sicht des Versicherungsnehmers, Teil 4

**11**

Helikopter(voll)kosten nach KFZ Unfall

**14**

Cyber Risiken – immer noch ein Hype oder schon angekommen in der Versicherungslandschaft?

**16**

Serie juristische Begriffe Vereinfachte Gründung einer GmbH ab 1.1.2018

**24**

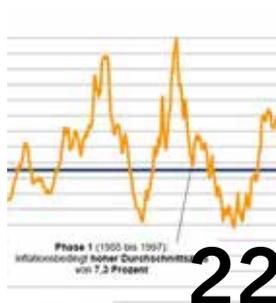
Erfolgreicher Start der Versicherungsrechtsdatenbank versdb

**25**

Pech und Glück mit Versicherungen

**32**

### WIRTSCHAFT & STEUER



**22**

Serie Sozialversicherung – Krankengeldversicherung für selbständig Erwerbstätige – Stand Februar 2018

**18**

Klassisch ausgebremst? – Ein Faktencheck zur klassischen Lebensversicherung.

**22**

Serie: Was ist das? – Einvernehmliche Auflösung des Dienstverhältnisses und vorzeitiger Austritt des Dienstnehmers

**30**

### ÖVA/AUSBILDUNG



**34**

Maklerexpertise auch in Zukunft unverzichtbar – Interview zum ÖVA-Jubiläum

**12**

Der neue Lehrgang „Makler Praxis“ hat begonnen!

**29**

ÖVA – Veranstaltungskalender

**34**

**ÜBERRASCHUNG AM 12. APRIL 2018**





## FORUM 2018

Internationale Versicherungsvertriebsmesse

11. und 12. April 2018  
DESIGN CENTER LINZ  
[www.oevm-forum.at](http://www.oevm-forum.at)

# Goldene

## Die Zukunft des Versicherun

**Eines ist sicher: Für VersicherungsmaklerInnen hält die Zukunft einschneidende Veränderungen parat: Ob es Goldene Zeiten werden oder bitter-salzige Jahre, das hängt von jedem Einzelnen ab. Der Kuchen wird jedenfalls größer.**

Konzentrationsprozesse oder Dezentralisierung des Massengeschäfts, neue Ausbildungserfordernisse oder bürokratische Hürden, Multichannel-Strategien, schrumpfende Provisionen oder Effizienzsteigerung – kein Stein bleibt mehr auf dem anderen. Nahezu alle aktuellen Studien kommen zum Schluss, dass die Jahrzehnte lang erfolgsvervöhnte Branche auf den Prüfstand gestellt werden muss.

Dominieren werden demnach Strategien, die den vielfältigen und Multichannel-Erfordernissen der Versicherungen entgegenkommen. Dabei werden digitale Medien, Aggregatoren und unabhängige Drittvertriebe immer bedeutender, glauben Experten. Was für die Versicherungen unter Kostenmanagement und „Zukunftsszenarien für die Gewinner von morgen“ läuft, bedeutet für traditionelle Vermittlerorganisationen: Hier muss digital aufgerüstet werden, hier müssen sich Berater und Online-Tools nahtlos ergänzen. Dennoch wird es zu einem Kahl-schlag kommen. Fast die Hälfte der Versicherungsvermittler werden voraussichtlich bis 2035 aus dem Markt ausscheiden, prognostizieren Experten. Nicht nur verändertes Kundenverhalten und verschärfte regulatorische Vorgaben zur Vertriebsvergütung sorgen dafür, dass viele Makler aussteigen, in vielen Regionen und Bereichen fehlt schlicht der Nachwuchs. Hinzu kommt, dass die erzielbaren Provisionsvolumen um 40 bis 50 Prozent fallen, so die Unternehmensberatung Oliver Wyman.

Für die Experten steht fest, dass die Versicherer ihre mittlere Kostenquote ohne Provisionen im



# e Zeiten für Makler

## gsvertriebs ist vielfältig

Schnitt um 20 bis 25 Prozent senken müssen. Besonders hohe Einsparungen sind bei den Abschlussgemeinkosten und bei automatisierbaren internen Betriebs-, Schaden- und Servicefunktionen realisierbar. In der IT hingegen bleiben die Effizienzgewinne vorläufig noch ohne Wirkung, da erhebliche Digitalisierungsinvestitionen nötig sind. Hier wird die Zukunft noch spannend, glaubt ÖVM-Experte Alexander Meixner.

### Gewinner denken um

Dass die Versicherer die Digitalisierung verschlafen hätten, ist eine Mär. Sicher ist hingegen, dass viele Vertriebsstrukturen nicht mehr zeitgemäß sind, der stationäre Vertrieb teuer und behäbig ist, was sich letztlich in den Versicherungskosten niederschlägt, die bekanntlich immer zu hoch sind. Der digitale Konsument ist inzwischen erwachsen und online informiert, er schließt einfache Versicherungen wie für Kfz, Reisen, Haushalt & Co. mit wenigen Klicks im Netz ab – und zwingt damit die ganze Branche zum Handeln.

Gewinner haben längst erkannt, dass es mühselig ist, über die Digitalisierung, neue Regularien und administrative Folgen zu schimpfen. Sie setzen sich auf die Surf-Welle und investieren in den Ausbau von Online und Mobile-Lösungen. Denn die neue Welt der Assekuranzen bietet nicht nur mehr Auswahl als früher, sondern will sich in der Regel auch den „teuren“ Vermittler in der Mitte sparen. Folglich muss es dem Makler vor Ort darum gehen, sein eigenes digitales Schaufenster einzurichten und aktuell zu halten.

### Der Wow-Faktor im Internet

Das Geschäft übers Internet hat in nahezu allen Branchen zu einem radikalen Wandel geführt. Einkaufen bei Amazon & Co, die Konfiguration des Wunschautos oder die Urlaubsbuchung im Netz sind mittlerweile Standard. Diese Einsicht hat sich auch bei Maklern durchgesetzt, jene, die weiterhin dagegenhalten, sind dem Ruhestand bereits näher als ihren Kunden. Die digitale Entwicklung ist auch im Versicherungsvertrieb nicht mehr aufzuhalten. Findige Berater tüfteln an ihren Internet-Auftritten, an Social Media Profilen und an attraktiven Contents und Mail-Verteilern für ihre Service-Angebote.

Und wenn dann die ersten Anfragen und Abschlüsse über Online-Kanäle gelingen, ist die Überraschung perfekt. „Ich habe nicht geglaubt, dass der Weg zum Kunden via Internet so kurz ist. Jetzt spare ich mir oft nicht nur weite Autofahrten, sondern auch viel Zeit“, sagt Franz Fellner, Makler in Salzburg. „Es ist ein echtes Hochgefühl, Anfragen von völlig unbekanntem Neukunden zu erhalten. Daher zahlt es sich jedenfalls aus, in neue Vertriebsstools und Kanäle zu investieren.“ In Österreich helfen auch die

Versicherer und die ÖVA mit eigenen Schulungen und Seminaren, um die Hemmschwelle zu nehmen.

### Vertriebler als Fintech-Startups

Im Netz muss alles einfach und mit ein paar Klicks gehen – sonst wechselt der Kunde zur Konkurrenz, die es besser macht. Ganze Stäbe sind bei den großen Versicherungen inzwischen damit beschäftigt, Image, Produkten und Auftritt einen zeitgemäßen Anstrich zu verpassen. Die Kunden vergleichen Versicherungen mit Amazon und Zalando. Für Makler und Agenturen wird das nicht anders sein, wenn sie weiterhin im Geschäft bleiben wollen. Der Vorteil: Im Netz kann sich auch eine One-Man-Show mit den ganz Großen messen und reüssieren. Nur: Idee und Produkt müssen passen, die Ressourcen stimmen.

Es geht um einfache Kundenlösungen, die in der Regel im direkten Austausch mit dem Konsumenten erarbeitet werden, um Customer Experience Lösungen, Minimum Viable Products und Elastic Infrastructure. Alle Prozesse müssen dazu aus Kundensicht neu gedacht werden. Manches davon kann dann auch in den Direktvertrieb übernommen kommen, denn Berater, die im Kundengespräch mit Digital-Kompetenz punkten, werden heute umso stärker reüssieren, ist sich Alexander Meixner vom ÖVM sicher. Die Produkte von morgen müssen frei von jeglichem Ballast sein, dann werden sie sich leichter verkaufen.

Fazit: Wenn die Zeiten für Versicherungsmakler wieder besser werden sollen, muss in die Aus- und Weiterbildung, in die Digitalisierung und Nachwuchspflege investiert werden. Der stationäre Vertrieb wird weiter benötigt, wenn intensive Beratung notwendig ist, etwa bei der Berufsunfähigkeit oder Altersvorsorge. Die Verabschiedung vieler Makler in den Ruhestand wird den Kuchen für die verbleibenden Kollegen deutlich vergrößern. Doch eines hat sich bis dahin geändert: 100 Prozent der Kunden informieren sich vor dem Abschluss im Internet. »

**Mehr zur „Zukunft des Versicherungsvertriebs“ erfahren interessierte Versicherungsmakler, Agenten und Vermögensberater auf dem ÖVM-Forum „Get Connected“ am 11. und 12. April 2018 im Design-Center Linz. Anmeldungen auf <http://www.oevm-forum.at>**

# Symposium – Mittwoch, 11. April 2018



© Foto Hamm Linz

Andreas Riedler

Ab 9:30 Uhr Begrüßungskaffee im Foyer

**10:00 – 11:00 Uhr | Vortrag Univ. Prof. Dr. Andreas Riedler**

**Highlights aus der aktuellen OGH Rechtsprechung zum Versicherungsrecht.**

Wichtige, aktuelle und praxisrelevante Judikate des OGH aus den verschiedensten Versicherungssparten



© Matthias Nowak

Eva Ullmann

**11:15 – 12:15 Uhr | Vortrag Eva Ullmann - Institut für Humor**

**Wenn das die Lösung ist, hätte ich gern mein Problem zurück!**

Abwicklung von Schadenfällen, Neukundengewinnung, ständige Änderung des „Kleingedruckten“, die Skepsis der Kunden - wer denkt da schon an Humor oder Lachen? Versicherungsmakler im Kundenkontakt leisten täglich einen wahren Marathon an Gesprächen.

**12:15 – 13:00 Uhr | Mittagspause** mit Buffet im Foyer



Walter Niederbichler

**13:00 – 14:00 Uhr | Vortrag Rechtsanwalt Dr. Walter Niederbichler**

**Maklerhaftung – Nein, danke. Haftungsfällen und wie vermeide ich sie.**

Ein Querschnitt der aktuellen Judikatur zur Maklerhaftung. Es geht um die Sensibilisierung dieses Themas und um Tricks und Tipps zur Vermeidung einer Haftung.

**14:15 – 15:15 Uhr | Vortrag Hanno Settele**

**Digitalisierung**

Bestehen wir alle nur noch aus Einsen und Nullern?



© Eric Krügl

Hanno Settele

**15:15 – 15:45 Uhr | Kaffeepause** im Foyer

**15:45 – 16:15 Uhr | Vortrag Gerhard Veits**

**Die Zukunft der Aus- und Weiterbildung für Versicherungsmakler**



Gerhard Veits

**16:15 – 17:45 Uhr | Vortrag DI Werner Gruber**

**Mit Know-how gegen die Digitalisierungsangst.** Sind Computerviren wirklich so gefährlich?

Und warum empfinden manche Unternehmen Portale für Preisvergleiche und Bewertungen als bedrohlich? DI Werner Gruber klärt auf, wo für Unternehmen die echten Risiken, aber auch Chancen der zunehmenden Digitalisierung liegen.

**18:30 Einlass und Begrüßung der Besucher am „RED CARPET“ zur Abendveranstaltung**

**19:00 Beginn des Gala - Abendprogramms  
Auszeichnung der Bestplatzierten des AAA 2018**

Bewertet wurden folgende Sparten:  
Haushalt/Eigenheim, Berufsunfähigkeit, Krankenversicherung  
Unfall, Leben fondsgebunden, Ablebens- Risikoversicherung, privat  
Rechtsschutz



© Felicitas Matern

Werner Gruber



- Serviertes Galadinner
- Kabarettprogramm – „Best of Alex Kristan“

durch den Abend führt Sie Mag. Alexander Gimborn



# Kongressmesse – Donnerstag, 12. April 2018

- 09:00** Einlass
- 10:00** Eröffnung des ÖVM Forum 2018 am ÖVM Stand
- 11:00** Vorstandsbrunch am ÖVM Stand  
alle Vorstände und Unternehmensleiter sind herzlich eingeladen!
-  **Ein weiteres Highlight für ÖVM Mitglieder!**  
**Präsentation der Kooperation ÖVM / BMW**
- 16:00** **große Tombola am ÖVM Stand**  
**Hauptpreis** ein **Städtetrip** für zwei Personen gesponsert vom ÖVM



Symbolfoto

**Jeder Besucher hat die Möglichkeit auf den Gewinn eines BMW X2**

**18:00** Ende



**Feiern Sie mit uns 25 Jahre Österreichische  
Versicherungsakademie ÖVA**

**Und holen Sie sich Ihren Ausbildungsgutschein (nur für ÖVM Mitglieder)**



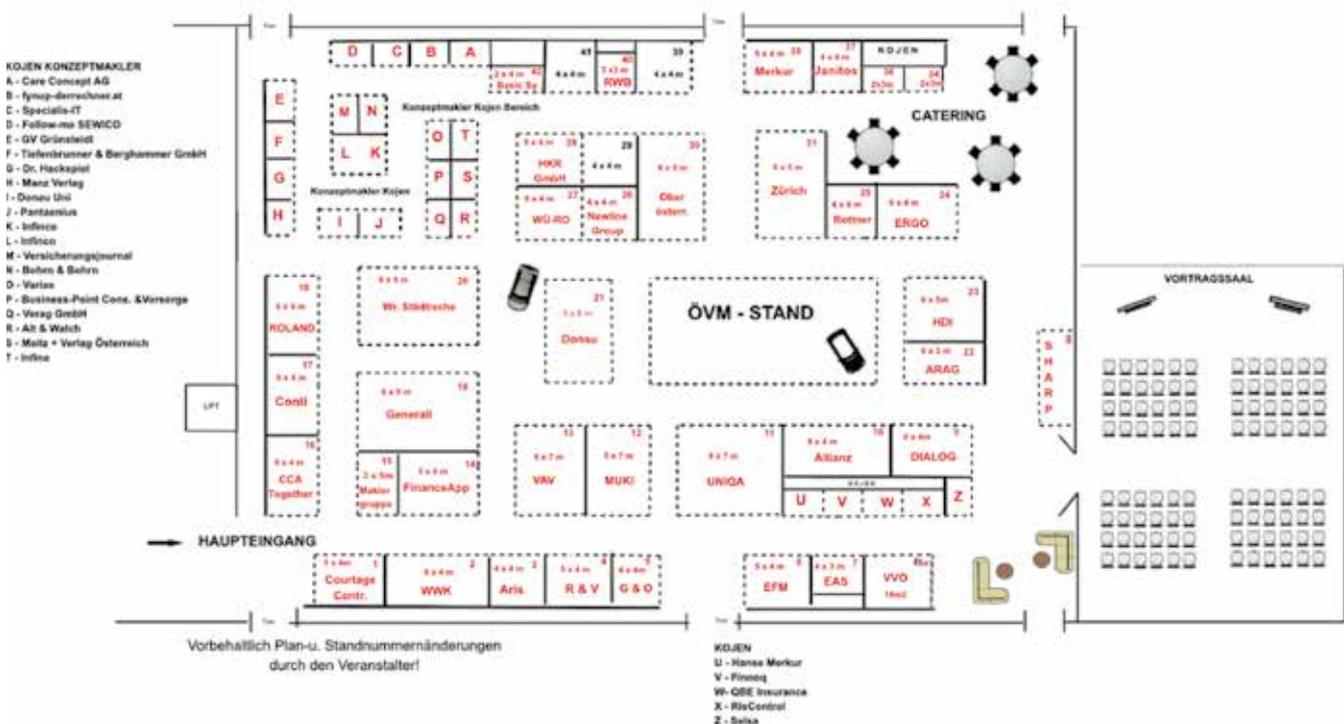
## Vorträge in der Ausstellungshalle am 12.4.

- 10:00 – 10:15** | Begrüßung
- 10:15 – 11:00** | **Follow Me? – aber wie?**  
Die Chancen und Herausforderungen einer erfolgreichen Betriebsnachfolge bei Versicherungsmaklern  
**Wolfgang Willim**
- 11:15 – 11:45** | **VersDB – Praxisdatenbank Versicherungsrecht, Ewald Maitz**
- 12:00 – 12:45** | **CROWDINVESTING für Versicherungsmakler**  
Planen Sie, einen Bestand zu übernehmen? Oder wollen Sie einfach Ihre Dienstleistungspalette unkompliziert erweitern? Erfahren Sie anhand von Praxisbeispielen wie Crowdfunding funktioniert und wie Sie als Versicherungsmakler von dieser neuen Finanzierungsform profitieren können.  
**Mag. Martin Watzka**, CIIA (Geschäftsführer der Crowdfunding-Plattform dasErtragReich)
- 13:00 – 13:45** | **Deckungsablehnungen die nicht halten, Dr. Hans-Jörg Vogl**
- 14:00 – 14:45** | **Biometrische Verzinsung vs. Pensionslüge**  
**Stefan Otto** (WWK Lebensversicherung a.G.), **Konstantin Beran** (WWK Lebensversicherung a.G.)
- 15:00 – 15:45** | **Klassisch ausgebremst? Jetzt auf aktuelle Veränderungen reagieren und durchstarten.**  
Die Märkte haben sich massiv verändert, Zinsen bewegen sich auf historischen Tiefständen. Es ist Zeit Gewohnheiten zu hinterfragen. Die fynup-Methode unterstützt Berater bei Analyse, Vergleich und Beratung aller Vorsorgeprodukte und zeigt wie mit dem durchdachten Konzept der Umgang mit Fondspolizzen einfach und sicher wird. Starten Sie durch!  
**Wolfgang Staudinger** (fynup)

»

**Präsentation der Konzeptmakler  
im Seminarraum (Untergeschoss) am 12.04.**

- 10:00 – 10:45 | Digitalisierung aus Sicht des Maklers - Fluch oder Segen?**  
Wo liegen die Herausforderungen - Erfahrungsbericht der Kooperationspartner wefox und DIE Maklergruppe  
**Werner Holzhauser, MBA HSG** (CEO wefox Österreich)
  
- 11:00 – 11:45 | Welche Produkte, Serviceleistungen und Spezialkonzepte bietet ALT + Partner seinen Kooperationspartner?**  
**akad. Vkmf. Anton Alt** (Geschäftsführer ALT + Partner GmbH)  
**Tobias Knoll, BA**, (Underwriter Commercial Lines, Hiscox)
  
- 12:00 – 12:45 | Blackbox Versicherungsnehmer – Versteckte Bedürfnisse aufspüren**  
**Mag. Thomas Hajek** (CEO netinsurer)
  
- 13:00 – 13:45 | Finanzieren mit Infina – die Vorteile für Versicherungsvermittler!**  
**Mag. Harald Draxl** (Infina Credit Broker GmbH)
  
- 14:00 – 14:45 | Gemeinsame Rahmenlösungen sämtlicher Freier Berufe: Unfall und Pflege**  
**Mag. Marcel Mittendorfer** (VERAG Veselka-Mittendorfer-Wanik)  
**akad. Vkmf. Eric Rubas** (Rubas&Co)
  
- 15:00 – 15:45 | OMDs 3.0 – Österreichischer MaklerDatenService – ein neuer Schnittstellen-Standard für die Interoperabilität von Makler- und Versicherungssystemen unter der Ägide des Versicherungsverbands**  
**Manfred Klaber** (VO)  
**Dipl.-Vw. Jens Bühringer** (VO)





## Serie Kündigungsrecht

# Kündigungsrechte aus der Sicht des Versicherungsnehmers

Teil 4



Mag. Alexander MEIXNER  
Vorstand ÖVM

### §§ 96, 113 und 158 VersVG – paritätisches Kündigungsrecht im Schadensfall

In der Feuer-, Hagel- und Haftpflichtversicherung normiert das VersVG eine Kündigungsmöglichkeit im Schadensfall. Nach diesen Regelungen sind nach Eintritt eines Versicherungsfalles beide Vertragspartner berechtigt, das Versicherungsverhältnis zu beenden.

Die Kündigung in der Feuerversicherung ist nur bis zum Ablauf eines Monats seit dem Abschluss der Verhandlungen über die Entschädigung zulässig. Der Versicherer hat eine Kündigungsfrist von einem Monat einzuhalten. Der Versicherungsnehmer kann nicht für einen späteren Zeitpunkt als den Schluss der laufenden Versicherungsperiode kündigen.

Die Kündigung in der Hagelversicherung ist dem Versicherer nach Eintritt eines Versicherungsfalles nur für den Schluss der Versicherungsperiode, in welcher der Versicherungsfall eingetreten ist, möglich. Dem Versicherungsnehmer steht dieses Recht bis spätestens zu diesem Zeitpunkt zu. Er kann demnach die Kündigung auch schon früher aussprechen.

In der Haftpflichtversicherung steht das Kündigungsrecht jedem Teil zu, wenn der Versicherer seine Verpflichtung zur Leistung der Entschädigung dem Versicherungsnehmer gegenüber anerkannt oder die Leistung der fälligen Entschädigung verweigert. Das gleiche gilt, wenn der Versicherer dem Versicherungsnehmer die Weisung erteilt, es über den Anspruch des Dritten zum Rechtsstreit kommen zu lassen.

Die Kündigung ist nur innerhalb eines Monats seit der Anerkennung der Entschädigungspflicht oder der Verweigerung der Entschädigung oder

dem Eintritt der Rechtskraft des im Rechtsstreit mit dem Dritten ergangenen Urteiles zulässig. Der Versicherer hat eine Kündigungsfrist von einem Monat einzuhalten. Der Versicherungsnehmer kann nicht für einen späteren Zeitpunkt als den Schluss der laufenden Versicherungsperiode kündigen.

Gemäß Urteil des OGH – 7 Ob 272/04g – sind die Bestimmungen über die Schadensfallkündigung im Wege der Analogie prinzipiell auf alle Sparten der Sachversicherung anzuwenden. Der OGH verneint jedoch das paritätische Kündigungsrecht ausdrücklich für die Sparten Tier, Transport (7 Ob 234/13g) und Rechtsschutz (7 Ob 212/11v). Er begründet dies damit, dass es für diese Sparten im VersVG eigene Kapitel gibt<sup>1</sup> und man somit von einer gewollten Lücke (= Fehlen der vorzeitigen Kündigungsmöglichkeit) des Gesetzgebers ausgehen darf.

Liegt kein Versicherungsfall vor, der Versicherer hat jedoch eine Kulanzzahlung geleistet, so steht dem Versicherungsnehmer keine Kündigungsmöglichkeit zu.

<sup>1</sup> Tierversicherung – 4. Kapitel, Transportversicherung – 5. Kapitel, Rechtsschutzversicherung – 7. Kapitel

## Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

### Personal des Versicherungsmaklers

Auswahl – Einstellung –  
Ausbildung

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

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





Gerhard VEITS  
Vorstand ÖVM

## Interview zum ÖVA-Jubiläum

# Maklerexpertise auch in Zukunft unverzichtbar



**Seit 25 Jahren leitet der Vorarlberger Versicherungsmakler Gerhard Veits (Veits & Wolf) die wichtigste Ausbildungsstätte für österreichische Versicherungsmakler/innen. Im Interview mit „Makler Intern“ verrät er das Erfolgsgeheimnis der ÖVA.**

### **Makler Intern: Wofür steht die ÖVA?**

**GERHARD VEITS:** 25 Jahre ÖVA spiegeln sich in der Fachkompetenz vieler Versicherungsmakler und Maklerbüros sowie ihrer Mitarbeiter/innen wider. Sie alle profitieren von Top-Vortragenden, bedarfsgerechten Lehrinhalten und praxisorientiertem Unterricht. Die Kontinuität bei Referenten, Lehrplänen und die rasche Reaktion auf Schulungsbedarf etwa infolge neuer Gesetze, Vorschriften und OGH-Judikation sind es auch, die die Akademie für Österreichs Maklerinnen und Makler so unverzichtbar machen.

### **Was waren die Highlights?**

Ein Ereignis, das mich mit Stolz erfüllt, war die Eröffnung des Seminarzentrums in Wien. Die Akademie ist dank dem besonderen Einsatz des ÖVM-Sekretariats heute eine stark und gerne frequentierte Ausbildungsstätte mit viel Charme und modernster Technik. Darüber hinaus sehe ich mit Freude, was aus den vielen ÖVA-TeilnehmerInnen in den vergangenen 25 Jahren geworden ist. Ich persönlich empfinde es als großes Glück, dass die Akademie so viel zu ihrer positiven Entwicklung beitragen konnte.

### **Was ist das Geheimnis des Erfolgs?**

Die Erfolgsgeschichte der ÖVA hat viele Väter und Mütter. Da ist einmal das besonders gut abgestimmte Ausbildungsprogramm, der praxisnahe Unterricht und dann die perfekte Betreuung durch die Damen des Sekretariats, die sich ebenso wie die Referenten ihrer Verantwortung bewusst sind und die Akademie mit großem Einsatz beseelen.

### **Kann man das auch in Zahlen gießen?**

Ja natürlich, die Entwicklung der Teilnehmer, Referenten, Kurs- und Seminarangebote, Kursstunden weist kontinuierlich nach oben. Wir haben heute

etwa 60 Seminartage mit 480 Schulungsstunden und 1150 Teilnehmer/innen pro Jahr. Das ist gegenüber 2010 nahezu eine Verdoppelung.

### **Und trotzdem mangelt es an Makler-Nachwuchs?**

Ja, leider. Unsere Möglichkeiten, dieser Entwicklung entgegenzuwirken, sind beschränkt. Wir können hier bestenfalls als Schrittmacher, Meinungsbildner und Motivationshelfer agieren. Auch der ÖVM hilft durch eine Vielzahl an Netzwerk- Aktivitäten, die Entscheidung junger Leute für den Maklerberuf zu erleichtern.

### **Was braucht es für den Maklerberuf?**

Die wichtigste Voraussetzung zum Erfolg in der Selbständigkeit ist Begeisterung! Das gilt aber eh für jedes Gewerbe und Handwerk. Ohne Begeisterung wird man bestenfalls „Mittelmaß“. Wenn junge Menschen Enthusiasmus für professionelle Versicherungsberatung entwickeln können, meistern sie auch die hohen Anforderungen, die Ausbildung und die Einhaltung der Berufsnormen mit sich bringen.

### **Wie hat sich das Kundenverhalten verändert?**

Jeder Makler bestimmt das Verhalten seiner Klienten in großem Maße selbst. Wir stellen aber fest, dass die Kunden heute informierter sind und die Erwartungshaltung allgemein gestiegen ist. Dass Kunden heute zudem ungeduldiger sind und kürzere Erledigungszeiten erwarten, ist wohl mit der Verfügbarkeit von Wissen im Internet und dem technologischen Fortschritt zu begründen. E-Mail-Korrespondenz ist inzwischen selbstverständlich, Briefe werden immer seltener. Der Kunde erwartet unmittelbare Reaktion und rasche Problemlösung.

### **Wohin wird die Makler-Ausbildung gehen?**

Ganz klar. Die Quantität der Inhalte und Angebote wird sich – bei gleichbleibend hoher Qualität – erheblich vergrößern. Ebenso ist der bereits eingeschlagene Weg der Wissensvermittlung über Webinare und Blended Learning konsequent fortzusetzen und zu verbreitern. Die Lehrinhalte werden wie schon bisher das gesamte Spektrum an Fachkunde, Rechtskunde und Organisation umfassen. Erweiterungen wird die ÖVA stets zeitnah zum

Inkrafttreten neuer Gesetze, Vorschriften und Normen umsetzen.

### **Wie wird das Maklerbüro der Zukunft aussehen?**

Natürlich werden sich die Maklerbüros dem technischen Fortschritt nicht verschließen können. An der fortschreitenden Digitalisierung kommen auch die Versicherungsmakler nicht vorbei. Es wird wie immer Vorteile wie Nachteile geben. Und gesetzliche Vorschriften im Zusammenhang mit Datenschutz & Co werden zusätzliche Anforderungen bringen. Ich bin aber überzeugt, dass die persönliche und qualifizierte Beratung weiter unverzichtbar bleibt. Die Online-Abschlüsse werden auf absehbare Zeit nicht Oberhand nehmen.

### **Was wird auf die Branche zukommen?**

Die Digitalisierung hat die Versicherungsbranche voll erfasst, wird weiter forciert und die Zukunft wesentlich beeinflussen. Diese Entwicklung kann

man gut oder schlecht finden, aber gerade in Bereichen wie Risikoanalyse und Beratung – zumindest für anspruchsvolle Aufgaben – wird sie an ihre Grenzen stoßen. Ich selbst habe mich vor 35 Jahren selbständig gemacht und hätte mir 1982 nicht im Entferntesten vorstellen können, was 2017 möglich sein wird. Dennoch bleibe ich optimistisch, weil es die individuelle Maklerexpertise auch in Zukunft braucht.

Besuchen Sie uns auf



Die Berater für Ihren Erfolg.



Wolfgang Willim

Ulrike Seyss-Willim

# SEWICO<sup>o</sup>

Unternehmensnachfolge  
Bewertungen  
Prozessoptimierung  
Ertragssteigerung  
Budget Finanzplan  
Provisionscontrolling  
Benchmarking  
Coaching

✉ office@sewico.at

☎ +43 1 3709225

📍 Grinzinger Straße 141/7  
1190 Wien



**Mag. Alexander  
GIMBORN**  
Vorstand ÖVM

# Helikopter(voll)kosten nach KFZ Unfall

Folgender Sachverhalt: Ein mit (2,5 Promille Alkohol beeinträchtigter) KFZ Lenker verursachte einen folgenschweren Unfall. Ein Mopedlenker wurde dabei im Gegenverkehrsbereich schwer verletzt und musste mit dem Notarzhelikopter von der Unfallstelle in das Spital geflogen werden. Die Schuldfrage steht außer Zweifel und es trifft den alkoholisierten PKW Lenker die volle Verantwortung.

Die Frage, die sich nun stellt: **Kann der KFZ Haftpflichtversicherer (vom Schuldigen sowie alkoholisierten Lenker) die Vollkosten des Helikopters wirklich ablehnen? Kann der Helikopterbetreiber die Vollkosten, gemäß ständiger OGH Rechtsprechung dem transportierten Geschädigten vorschreiben?**

Nun der Reihenfolge nach: Nachdem hier **zweifelsfrei** von einem schuldigen Unfallgegner auszugehen ist, der überdies nicht nur fahrlässig sondern **grob fahrlässig** (Alkohol) die Schädigung (Personen- u. Sachschaden) herbeigeführt hat, steht dem Geschädigten **volle Genugtuung** zu! (§ 1324 ABGB: bei leichter Fahrlässigkeit haftet der Schädiger nur für positiven Schaden. Bei grober Fahrlässigkeit haftet er für positiven Schaden und entgangenen Gewinn). Neben den Ansprüchen aus der Körperverletzung steht dem Geschädigten der Ersatz **sämtlicher, kausaler** Kosten zu!

Kunjugiert man dies nun juristisch weiter, würde man **glauben**, dass der Schädiger und somit der gegnerische Haftpflichtversicherer auch die gesamten Kosten in Verbindung mit der Hubschrauberbergung zu tragen hätte. Dem ist aber nach ständiger Rechtsprechung des OGH nicht so, da der verantwortliche KFZ-Haftpflichtversicherer sich auf eine Erkenntnis **20b158/88 vom 10.05.1989** beruft. In diesem Urteil wird auf eine **Vereinbarung der Sozialversicherungsträger mit den Helikopterbetreibern** verwiesen, wonach tariflich festgesetzte Beträge (die meist nicht den Vollkosten entsprechen) für Verletzentransporte vereinbart wurden. Seit Juni 2015 existiert eine aktuellere Regelung zwischen den Sozialversicherungsträgern und einer Vielzahl von Helikopterbetreibern, wo tarifliche Obergrenzen ebenfalls fixiert sind und ändert diese an obiger OGH Rechtsprechung aber nichts.

Faktum ist, dass **im Zeitpunkt** des Unfalles die Ansprüche des **Geschädigten** gemäß **Legalzession** auf dessen Sozialversicherungsträger übergehen. Dies bedeutet, dass der Helikopterbetreiber (gemäß Vereinbarung mit den Sozialversicherungsträgern aus dem Jahr 2015) eben nicht die Vollkosten erhält, sondern den vereinbarten Kostenanteil der Sozialversicherung von ca € 1.900,-- (die Vollkosten betragen aber ca. € 3.300,--) erhält.

Meist ist es so, dass der Helikopterbetreiber nun bei dem Geschädigten den Differenzbetrag versucht in Rechnung zu stellen.

**Ist dies aufgrund der Erkenntnisse des OGH überhaupt rechtens?**

Für die Beantwortung dieser Frage leistet uns - neben 20b158/88 - auch das Erkenntnis 2 Ob 225/99y Entscheidungshilfe, wiewohl es sich um einen anderen Sachverhalt handelte, aber:

U.a. hält der OGH fest: „....*Wollte man im Regreßweg den Trägern der Krankenanstalten einen weiteren Anspruch einräumen, dann würden die Krankenanstalten alleine aus dem Umstand, daß der Anstaltsaufenthalt eines sozialversicherten Patienten auf einer schuldhaften Schädigung beruht, einen Vorteil lukrieren.*“ bzw....

„*Zu diesem Auslegungsergebnis kommt man auch unter Berücksichtigung des Umstandes, dass aufgrund der Legalzession des § 332 ASVG beim Verletzten kein Anspruch verbleibt, der auf den Träger der Krankenanstalt übergehen könnte. Bei Leistungen des Sozialversicherungsträgers im Rahmen einer von ihm zu gewährenden Heilbehandlung geht der kongruente Schadenersatzanspruch des Geschädigten gegen den Schädiger sogleich mit dem Eintritt des schädigenden Ereignisses auf den Sozialversicherungsträger über. Der Aufwand des Sozialversicherungsträgers ist in aller Regel niedriger, als der Aufwand, den der Versicherte hätte, wollte er sich die gleiche Leistung privat verschaffen. Das hypothetische Geschädigteninteresse übersteigt daher in der Regel jene Kosten, die der Versicherungsträger selbst für die dem Versicherten erbrachten Leistungen hatte. Die Konsequenz einer am hypothetischen Geschädigteninteresse orientierten Berechnung des kongruenten Heilungskostenersatzes wäre ein den Aufwand des Sozial-*

*versicherungsträgers übersteigender, somit nicht im Wege der Legalzession übergehender Restanspruch des Geschädigten. Diese Konsequenz wird aber dadurch vermieden, dass der kongruente Heilungskostenersatzanspruch des Geschädigten mit dem dem Sozialversicherungsträger auflaufenden Selbstkosten gleichgesetzt wird. Das bedeutet, dass dann, wenn der Sozialversicherungsträger die Heilungskosten des Verletzten zu tragen hat, der kongruente Schadenersatzanspruch des Verletzten gegen den Schädiger unabhängig davon auf den Sozialversicherungsträger übergeht, ob dieser für seine Sachleistungen allenfalls weniger aufwenden mußte, als der Geschädigte ohne Sozialversicherung aufwenden hätte müssen, ohne dass in derartigen Fällen ein Teil des kongruenten Ersatzanspruches beim Verletzten verbliebe (SZ 62/87 mwN)“*

**Sollte also in unserem Beispiel die Vergütung der Helikopterkosten in Direktverrechnungsverträgen abschließend geregelt sein, verbleibt für eine Rechnungslegung an den Patienten KEIN RAUM und daher auch nicht für einen Direktanspruch**

**des Geschädigten gegen den Schädiger oder dessen Haftpflichtversicherer! Nach ständiger Rechtsprechung darf somit der Helikopterbetreiber unseren geschädigten Kunden (bei obigem Sachverhalt) keine Rechnung mehr zusenden.**

Ich wage aber zu behaupten, dass viele private Unfallversicherungen die Vollkosten (verschuldet durch einen gegnerischen KFZ Lenker) eines unfallbedingten Helikoptertransportes (bei vorhandener Deckung) dennoch übernehmen. Ob und warum sich die Versicherungswirtschaft dieses Themas (auch kostenmäßig) nicht angenommen hat, entzieht sich meiner Kenntnis. Nachdem wir als Versicherungsmakler die Interessen unserer Kunden zu vertreten haben, empfehle ich aber genau zu prüfen, ob Rechnungslegungen an unsere Kunden rechtens sind oder nicht. Schlussendlich könnten sich unsere privaten Unfallversicherungskunden – durch die nicht rechtens gedeckte Übernahme der Helikopterkosten – einer Schadenskündigung aussetzen.





DI René FORSTHUBER  
Leiter International  
Development



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

**RISK EXPERTS**

# Cyber Risiken – immer noch ein Hype oder schon angekommen in der Versicherungslandschaft?

Es freut uns sehr, dass die Artikelüberschrift Ihre Aufmerksamkeit erregt hat, was angesichts der unzähligen Artikel zu diesem Thema nicht mit hoher Wahrscheinlichkeit zu erwarten war. Obwohl wir Sie bei Leselaune über den gesamten Artikel halten möchten, beantworten wir die Frage dennoch bereits zu Beginn: Ja, Cyber Risiken sind definitiv in der Versicherungslandschaft angekommen.

## Warum?

Beim Recherchieren der verschiedenen Internet-Auftritte der Versicherungsmakler ist das Thema zu einem sehr großen Anteil vertreten, so zeigen auch sehr kleine Büros stolz ihre Expertise in diesem neuen, vielschichtigen Versicherungsbereich. Die Prognosen von Versicherern und Rückversicherern sorgen für einen hohen Grad an Aufmerksamkeit, die diesem Thema entgegengebracht wird und selbst einschlägige Veranstaltungen widmen sich mittlerweile der Versicherung von Cyber Risiken. Aus Sicht der Maklerhaftung ist es unumgänglich Versicherungskunden auf dieses Produkt anzusprechen, da das zu einem ganzheitlichen Umgang mit zu erwartenden Risiken dazugehört.

Dass die Versicherungsdurchdringung (noch) nicht dem Hype der Pressemeldungen der letzten Jahre entspricht und demzufolge bis jetzt zwar noch wenige, aber durchaus monetär beträchtliche bzw. den Normalbetrieb störende/beeinträchtigende Schadensfälle vorliegen, geht durchaus mit der Frühphase eines neuen Produkts einher.

## Warum haben nur sehr wenige Unternehmen in Österreich eine Cyber Versicherung?

Im Rahmen einer großen Zahl von Beratungsgesprächen mit Industrieunternehmen konnten wir feststellen, dass nahezu jedes Unternehmen die Sinnhaftigkeit dieser Versicherung erkannt hat, eine positive Entscheidung dahingehend aber oft an den Kosten oder am nicht vorhandenen Gruppendruck scheiterte – nach wie vor haben nur wenige Unternehmen eine „stand-alone-cyber Versicherung“. In vielen Gesprächen kommt auch das Thema Wahrscheinlichkeit ins Spiel, welches zugegebenermaßen schwierig zu bewerten ist – hier

scheinen auch viele Versicherer im Moment an ihre Grenzen im Bereich der Analytik gestoßen zu sein – wobei zu bedenken ist, dass mit ziemlicher Sicherheit der Totalverlust eines Industriebetriebs (meist versichert) deutlich unwahrscheinlicher ist als ein bilanzwirksamer Cyber-Angriff (meist nicht versichert).

Zudem sind Versicherungsbedingungen meist individuell zu wählen und dementsprechend komplex. Risikoausschlüsse, die z.B. auf dem „Stand der Technik“ fußen (mittlerweile diskutierbar), schaffen zusätzliche Unsicherheit.

Und wie sieht's bei KMUs/ EPU's aus? Die Versicherungsdurchdringung ist ähnlich niedrig, vorteilhaft zeigen sich hier umfassend verfügbare Produkte und Kapazitäten mit einfacheren Versicherungsbedingungen und der Möglichkeit eines Online-Abschlusses. Negativ hingegen wirkt sich hier der meist eher niedrige Sicherheitsstandard aus, kleine Unternehmen haben nun mal nicht das Know-how, die technischen Einrichtungen und den Netzwerk-Brainpool von großen Industriebetrieben.

## Ist eine Cyber Versicherung sinnvoll für Ihre Kunden?

Oder anders gefragt: benötigt nicht jedes Unternehmen eine Cyberversicherung, oder sogar jeder User? Bei der Durchführung einer Gap Analyse werden Sie als Versicherungsexperte je nach bestehendem Versicherungskonzept eine Vielzahl verschiedener Versicherungslücken feststellen, seien es Ausschlüsse reiner Vermögensschäden (z.B. übliche Haftpflichtwordings), EDV Ausschlüsse (z.B. Transportversicherung; Artikel 6 (1) e) der AÖTB) oder Ausschlüsse nicht physischer Schäden (z.B. Sach-/ Betriebsunterbrechungsversicherung). Im Rahmen Ihrer Beratungstätigkeit werden Sie auf diese Lücken hinweisen, auch gegebenenfalls die Cyber Versicherung erläutern, und wofür die einzelnen Versicherungsbausteine (vereinfacht dargestellt: Eigenschäden, Schäden Dritter, Sonstige Kosten) dienlich sind.

Letztlich können Sie als versierte Versicherungsberater vor allem mit einer Entscheidungsgrundlage umfassenden Added Value bieten.

Was also spricht für eine Cyber Versicherung?

- Steigende Bedrohung durch zunehmende Cyberkriminalität (siehe hierfür unseren in Kürze erscheinenden Risk Report XI).
- Erweiterter Versicherungsschutz für Gefahren, die für fast alle Unternehmen und Gewerbetreibende zunehmen und oft in traditionellen Versicherungsprodukten nicht abgedeckt – und auch nicht abdeckbar – sind, denken wir an Automatisierung, Digitalisierung und Datenschutz.
- Viele Studien namhafter Beratungsdienstleister zeigen, dass in Europa eine Betriebsunterbrechung die relevanteste Bedrohung für Entscheidungsträger ist. Entsteht die BU einer virtuellen Ursache ist nur in einer Cyber Versicherung Schutz gegeben.
- Verfügbares Notfallbudget für einen IT-Krisenfall: vor allem kleinere Unternehmen profitieren von einer im Rahmen einer Cyber Versicherung „zugekauften Incident Response“, also professioneller Unterstützung im Schadensfall durch IT-Sicherheitsexperten, Schadensabwickler, Sachverständige, Hochwertiger PR, Datenschutzjuristen, Forensiker etc.
- Jetzt ist der ideale Zeitpunkt, da mit 25.5.2018 die Datenschutzgrundverordnung in Kraft tritt. (Siehe dazu den Kommentar am Ende.)

Was spricht dagegen:

- Kosten durch die Versicherungsprämie.
- Das ist alles.

### Wie sieht eine optimale Beratung für Cyber Versicherungen aus?

Medienberichte schildern 12 Monate als den üblichen Zeitraum zwischen der Interessensbekundung eines Versicherungsnehmers bis hin zum Versicherungsabschluss. Obwohl dieser Zeitraum z.B. für Banken eher kurz gewählt ist, kann man Kunden meist in einem deutlich kürzeren Zeitraum in der nötigen fachlichen Tiefe beraten. Versicherungsmakler sollten dafür selbst oder mit einschlägig tätigen Risikomanagement Partnern die folgenden Punkte abdecken:

- 1) Sie verstehen das Geschäftsmodell Ihrer Kunden und antizipieren gemeinsam wohin es kurz- bis mittelfristig führt.
- 2) Somit werden insbesondere digitalisierte Prozesse erkennbar. Mit einer Gap Analyse loten Sie darauf basierend Versicherungslücken aus und können diese entweder durch Wordingverbesserungen, einer Cyber-Versicherung oder anderen Produkten wie Vertrauensschadenversicherung oder Tech E&O (Errors & Omissions) abdecken.

- 3) Abhängigkeiten innerhalb des Unternehmens aber auch von externen Partnern – insbesondere im IT Bereich – sind bekannt und Ausfälle können monetär eingeschätzt werden.
- 4) Sie können die Attraktivität eines Kunden für Cyber Kriminalität einschätzen und kennen auch die besonderen Bedrohungen für bestimmte Branchen. Hier sind vor allem die Verwundbarkeit der Geschäfte durch IT-Ausfälle, Online Finanztransaktionen, Potential für Industriespionage, Menge der sensiblen Daten und Abhängigkeit von externen IT Partnern wesentlich.
- 5) Idealerweise können Sie Ihren Kunden auch hinsichtlich einer Risikooptimierung beraten und bieten eine (Basis-)Expertise in der IT-Security. Diesen Punkt werden Sie aber vermutlich eher mit Netzwerkpartnern bestreiten.
- 6) Sie führen eine Exposure- inkl. Business Impact - Analyse durch und können dementsprechend die passende Versicherungssumme wählen. Oftmals ist Versicherungsnehmern schon dahingehend geholfen, mit niedrigen Deckungssummen eine hochwertige incident response zu ermöglichen.
- 7) Wichtig ist zu wissen, welche nötigen Schritte nach einer DDos Attacke oder einem Data Breach zu wählen sind, um zum Einen einem drohenden Gewinnentgang möglichst wirksam entgegen treten zu können, aber auch um allen gesetzlichen Erfordernissen zu entsprechen.
- 8) Sie sind mit dem Versicherungsmarkt im Bereich Cyber exzellent vernetzt, kennen die Stärken und Schwächen der Anbieter und auch die Spezialisierungen auf bestimmte Branchen und unterstützen den Versicherungsnehmern beim Kompletieren der Fragebögen.
- 9) Für den etwaigen Schadensfall sind Sie gewappnet, Sie setzen gemeinsam mit dem Versicherer ein incident response team ein und aktivieren zuvor festgelegte Prozesse ein, um einen etwaigen BU-Schaden adäquat für die Schadensabwicklung zu dokumentieren.
- 10) Sie halten Ihre Kunden stets über neue Entwicklungen am Versicherungsmarkt am Laufenden, denn die Cyber Versicherung ist ein sehr lebendiges, sich ständig veränderndes Produkt.

Als Versicherungsmakler können Sie insbesondere mit Ihrer Expertise in puncto Cyber Risiken Ihren Added Value als Experte auch für zukünftige Risiken sicherlich sehr eindrucksvoll hervorheben.

Viel Erfolg bei Ihren Beratungen!

### Kommentar: DSGVO

Im Zusammenhang mit der Implementierung der EU-DSGVO (EU-Datenschutz-Grundverordnung) in die nationale österreichische Rechtsprechung durch das Datenschutz-Anpassungsgesetz 2018 ergeben sich im Vergleich mit der bisherigen rechtlichen Situation einerseits erhöhte Anforderungen an den Schutz personenbezogener Daten und andererseits aber auch ein signifikant höherer Strafrahmen im Fall von negativen Abweichungen. Da die Übergangsfrist zur Anwendung der Richtlinie bzw. des Datenschutz-Anpassungsgesetzes 2018 bereits mit dem 25.05.2018 endet, sollte der bis dahin verbleibende Zeitraum genützt werden, um die in Kraft befindlichen Maßnahmen und Vorkehrungen zum Schutz personenbezogener Daten (Privacy by Design & Privacy by default) hinsichtlich der zukünftigen Erfordernisse zu analysieren und gegebenenfalls zu erweitern oder zu ändern. Im Ergebnis einer solchen Analyse sollen Unternehmen in die Lage versetzt werden, die Risiken einer allenfalls lückenhaften Vorbereitung zu erkennen und im Sinne eines ganzheitlichen Risikomanagement-Ansatzes auf entsprechende, auch auf die Zukunft ausgerichtete Handlungsalternativen, zu verweisen.



Mag. Alexander MEIXNER  
Vorstand ÖVM



### Serie Sozialversicherung

## Krankengeldversicherung für selbständig Erwerbstätige – Stand Februar 2018

Die Sozialversicherung der Gewerblichen Wirtschaft bietet den Pflichtversicherten die Möglichkeit, zusätzlich eine freiwillige Krankengeldversicherung abzuschließen. Im Gegensatz zur Pflichtversicherung, bei der das Versicherungsverhältnis bereits mit Vorliegen eines bestimmten Tatbestandes eintritt, ist für die Begründung dieser, einer freiwilligen Versicherung, ein Antrag erforderlich.

Das Ende der freiwilligen Versicherung ist ebenfalls von einer entsprechenden Willensäußerung des Versicherten abhängig. Werden allerdings die Beiträge eine bestimmte Zeit hindurch nicht gezahlt, so kann im Regelfall auch die SVA das Versicherungsverhältnis lösen.

### Bedarf

Eine längere Arbeitsunfähigkeit des Betriebsinhabers infolge eines Arbeitsunfalls oder einer Krankheit kann zu finanziellen Schwierigkeiten führen. Durch den Abschluss einer freiwilligen Zusatzversicherung kann dieses Risiko reduziert werden.

Bei Arbeitsunfähigkeit erhält man aus der Zusatzversicherung Krankengeld gezahlt. Hinsichtlich der Meldung der Arbeitsunfähigkeit sind besondere Fristen einzuhalten. Die Leistungen aus der Zusatzversicherung sind als betriebliche Einkünfte zu versteuern.

### Voraussetzung

Personen, die aufgrund einer Erwerbstätigkeit nach dem GSVG krankenversichert sind, können bis zur Vollendung des 60. Lebensjahres für ihre Person freiwillig eine Krankengeldversicherung abschließen. Diese Zusatzversicherung kann seitens Hauptversicherten eingegangen werden. Sie ist also nicht für Ehepartner oder für andere Angehörige möglich.

Der Gesundheitszustand des Versicherten ist für den Abschluss und die Höhe der Beiträge nicht von Relevanz.

### Beginn und Ende

Die Zusatzversicherung beginnt grundsätzlich mit dem auf den Antrag folgenden Monatsersten. Sie

kann aber auch schon zusammen mit der Pflichtversicherung wirksam werden, wenn ein Antrag innerhalb von vier Wochen nach Zustellung der Verständigung über den Beginn der Pflichtversicherung bei der Sozialversicherungsanstalt einlangt.

Die freiwillige Krankengeldversicherung endet

- mit dem Ende der Pflichtversicherung,
- mit dem Ende des Kalendermonats, in dem der versicherte seinen Austritt erklärt,
- bei Beitragsrückständen von mehr als drei aufeinander folgenden Monaten (Beendigung durch den Sozialversicherungsträger)

### Beiträge und Leistungen

Für die Zusatzversicherung sind gesonderte **Beiträge** zu entrichten, die in voller Höhe als „Betriebsausgaben“ steuerlich absetzbar sind. Der Beitrag ist durch die Satzung festzusetzen und beträgt 2,5 Prozent der vorläufigen Beitragsgrundlage, die als Basis für die Berechnung der Krankenversicherungsbeiträge dient. Jedenfalls ist ein Mindestbeitrag von € 30,77 vorgesehen. Der Höchstsatz ist mit € 149,63 limitiert. (Werte 2018)

An der Höhe des Beitrages für die Krankengeldversicherung und den von der vorläufigen Beitragsgrundlage erbrachten Leistungen ändert sich durch die gesetzlich vorgesehene Nachbemessung der Beiträge zur Pflichtversicherung nichts mehr.

Die **Leistungen** aus der Zusatzversicherung können erstmals nach sechs Monaten Versicherungsdauer in Anspruch genommen werden. Die Wartezeit entfällt, wenn die Arbeitsunfähigkeit auf einen Arbeitsunfall, der nach dem Antrag auf Zusatzversicherung eingetreten ist, zurückgeht.

Ausgangsbasis für die Berechnung der Leistung ist die monatliche Beitragsgrundlage geteilt durch 30. Davon werden 60% als tägliches Krankengeld ausbezahlt. Der Mindestbeitrag beträgt sohin von € 8,76 (Wert 2018) pro Tag.

| Beitragsgrundlage       | Zusatzbeitrag monatlich | Krankengeld täglich |
|-------------------------|-------------------------|---------------------|
| € 438,05 <sup>1</sup>   | € 30,77                 | € 8,76 <sup>2</sup> |
| € 1.500,00              | € 37,50                 | € 30,00             |
| € 2.000,00              | € 50,00                 | € 40,00             |
| € 3.000,00              | € 75,00                 | € 60,00             |
| € 4.000,00              | € 100,00                | € 80,00             |
| € 5.985,00 <sup>3</sup> | € 149,63                | € 119,70            |

<sup>1</sup> Mindestbeitragsgrundlage 2018  
<sup>2</sup> (€ 438,05/30) = € 14,60 \* 0,6 = € 8,76  
<sup>3</sup> Höchstbeitragsgrundlage 2018

**Bezugsdauer**

Die Leistungen werden ab dem vierten Tag der Arbeitsunfähigkeit gezahlt; bei ununterbrochen bestehender Arbeitsunfähigkeit maximal jedoch für 26 Wochen (182 Tage insgesamt – davon 3 leistungsfreie Tage), auch wenn zu dem zuerst bestehenden Grund der Arbeitsunfähigkeit weitere hinzukommen.

Krankenstände werden auf die Höchstbezugsdauer zusammengerechnet, wenn nach einem Krankengeldbezug dieselbe Krankheit innerhalb eines Jahres wieder auftritt. In einem derartigen Fall erhält der Versicherte in Summe ebenfalls nur Leistungen über maximal 26 Wochen. Wurde die maximale Leistungsdauer (26 Wochen) in Anspruch genommen, ruht der Versicherungsschutz für diese Krankheit für die nächsten 26 Wochen.

Ab der 7. Woche der Arbeitsunfähigkeit bis zur Höchstdauer von 20 Wochen erhält jeder, der weniger als 25 Dienstnehmer beschäftigt - unabhängig vom Bestand einer Zusatzversicherung - eine Un-

terstützungsleistung im Ausmaß von € 29,93 (Wert 2018) pro Tag. Ab 1. Juli 2018 kommt es zu einer deutlichen Erweiterung: Für Erkrankungen, die nach dem 30. Juni 2018 eintreten und zu einem mindestens 43 Tage dauernden Arbeitsausfall führen, zahlt die SVA die Unterstützungsleistung rückwirkend ab dem 4. Tag der Arbeitsunfähigkeit.

**Meldungen**

Die Arbeitsunfähigkeit muss innerhalb von 7 Tagen gemeldet werden. Eine Bestätigung des Arztes ist dabei vorzulegen. Wenn die Krankheit fortbesteht, muss der Versicherte dies alle 14 Tage vom Arzt bestätigen lassen und innerhalb von sieben Tagen vorlegen. Das gilt auch, wenn er nach einem Spitals-, Kur- oder Genesungsaufenthalt weiter arbeitsunfähig ist.

Die Arbeitsunfähigkeit weist der Versicherte immer durch eine ärztliche Bestätigung nach. Wenn eine der Fristen überschritten wird, erhält man bis zum Zeitpunkt der Meldung kein Krankengeld.

**Quellen:**  
 Ivasits/Pfeil; Sozialrecht für Studium und Praxis, LexisNexis; 2014  
<http://esv-sva.sozvers.at>



# Leserbrief

von Peter Brandner zum ÖVM und ÖVM Netzwerk

Sehr geehrter Herr Walser, hallo Gerhard!

Danke für die raschen Infos und Unterlagen. Zum Vorfall selber möchte ich noch erwähnen, dass uns nun die VU auch das GA übermittelte das eine Vorerkrankung belegt von der wir keine Kenntnis hatten. Aufgrund des vorliegenden Urteils des Landesgericht Feldkirch hat das Gespräch mit dem Versicherer nun auf einer ganz anderen Ebene stattgefunden und wir konnten diesen dazu bewegen 75% der Kosten zu übernehmen, was in diesem Fall (aufgrund vorliegender ärztlicher Unterlagen) nun schwer in Ordnung ist.

Ich bin nun schon über 12 Jahre ÖVM Mitglied - habe immer wieder interessante Infos durch die Anfragen erhalten, meine Anfragen wurden bis dato immer kompetent und fundiert beantwortet damit wir diese im Sinne unserer Klienten positiv erledigen konnten - und daher kann ich nur sagen, toll dass es den ÖVM gibt!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

Mit sonnigen Grüßen aus dem Süden Österreichs

Peter Brandner



Interview

# ÖVM App – aus der Sicht eines Kunden



**ÖVM:** Frau Frey, wie lange nutzen Sie schon die ÖVM App?

**FRAU FREY:** Mein Makler hat mich bereits 2016 auf die neue Möglichkeit hingewiesen, Schäden durch die ÖVM App einfach und unbürokratisch übermitteln zu können.

**Wie sind Ihre bisherigen Erfahrungen mit der ÖVM App?**

Die Installation über das Handy war mehr als einfach und ich konnte die App danach sofort nutzen. Mit der ÖVM App stehe ich in permanenten Kontakt mit meinem Versicherungsmakler und all meine Schadensmeldungen werden noch rascher und für mich unbürokratisch erledigt. Ein aufwendiges Kopieren und Verschicken per Post erspare ich mir. Genau so stelle ich mir im Zeitalter der Digitalisierung die Abwicklung all meiner Schadensangelegenheiten vor.

**Welche Schäden reichen Sei beispielsweise über die ÖVM App ein?**

Sämtliche Schäden schick ich nur mehr ausnahmslos per App: Am meisten nütze ich die App für meine Zusatzkrankenversicherung: Ich fotografiere die ärztlichen Verordnungen, die Bestätigungen meines Sozialversicherungsträgers sowie die Rechnungen der Ärzte bzw auch die der Apotheken. Damit behalte auch ich den Überblick und laufe nicht Gefahr eine Rechnung zu übersehen bzw einzureichen.

**Können Sie ungefähr sagen, wieviel Schäden Sie im Jahr 2017 über die ÖVM App abgewickelt haben?**

Nachdem ich die bereits über die ÖVM App gemeldeten Schäden auch in meinem App-Schadensverlauf nachvollziehen kann, kann ich die Frage genau beantworten. Es waren 43 Schäden, die ich für mich und meine Kinder über die App eingereicht habe.

**Für welche Bereiche nutzen Sie die ÖVM App noch?**

Ich hatte 2017 einen kleinen und unverschuldeten Verkehrsunfall. Ich habe sofort die ÖVM App aktiviert, kurz und einfach die Daten vom Unfallgegner eingegeben, Bilder vom Unfallort, den beiden Unfallfahrzeugen, vom gegnerischen Zulassungsschein und seinem Führerschein gemacht - Ort und Uhrzeit wird automatisch von der App übernommen – und habe mit einem Knopfdruck all die Informationen an meinen Makler geschickt. Einfacher und besser geht es nicht.

**Würden Sie sich Änderungen oder Verbesserungen bei der ÖVM App wünschen?**

Ehrlich gestanden nein, da ich in aller Kürze die wesentlichen Inhalte eben einfach und unbürokratisch an meinen Makler schicken kann. Die App ist kostenlos runterzuladen und funktioniert bestens. Ich wäre dankbar gewesen, die Möglichkeit der Schadensabwicklung per App schon früher gehabt zu haben.



# ICH BIN STÄNDIG UNTERWEGS. ABER WER GIBT MIR NEUES WISSEN MIT AUF DEN WEG?

---

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

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

 /wienersaetdtische

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

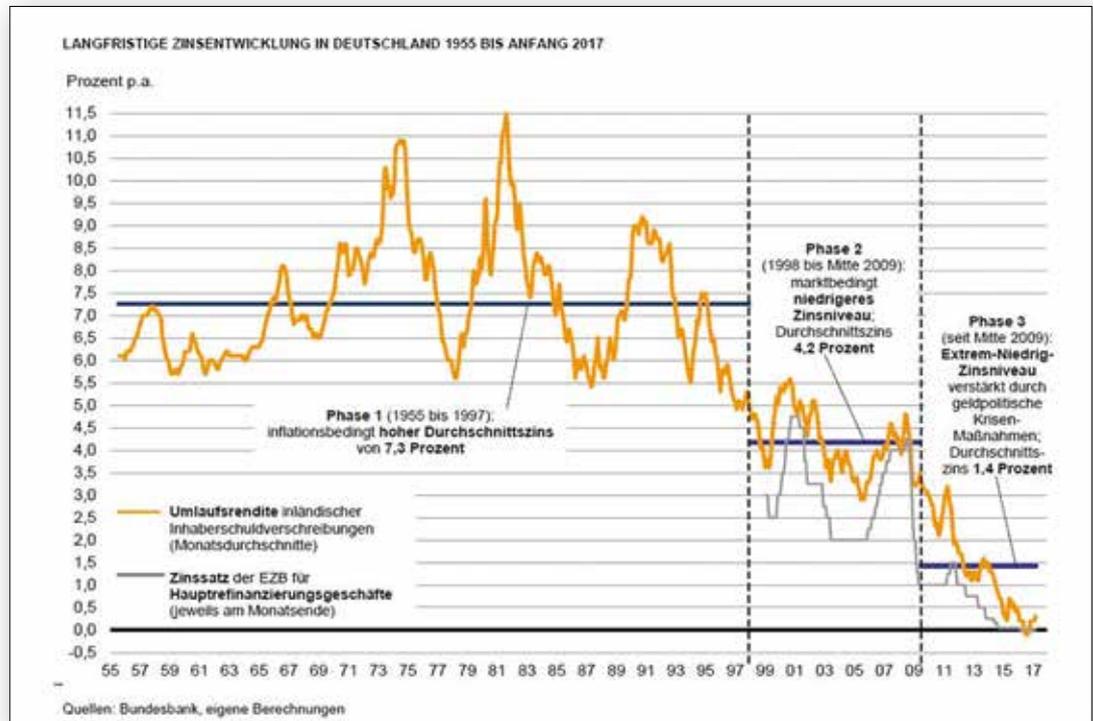
  
**WIENER  
STÄDTISCHE**  
VIENNA INSURANCE GROUP



**Wolfgang STAUDINGER**  
Geschäftsführer fynup, ein  
Service von derrechner.at  
GmbH

# Klassisch ausgebremst?

Ein Faktencheck zur klassischen Lebensversicherung.



Die Märkte haben sich massiv verändert, Zinsen bewegen sich auf historischen Tiefstständen, wie die Grafik verdeutlicht. Immer mehr Marktteilnehmer, auch Produkthanbieter attestieren der klassischen Lebensversicherung ein schlechtes Zeugnis. Die Generali bezeichnet sogar die Klassische als „stand alone“-Lösung bereits als so uninteressant, wie das Sparbuch.\* (AssCompact 08.01.2018)

## Neues für 2018

Besonders ungewöhnlich: Die Versicherungen haben heuer im Veranlagungsbereich neue, völlig unterschiedliche Wege eingeschlagen. Die Mehrheit sieht die Zukunft klar in der Fondspolizze. Andere Versicherungen, wie die Oberösterreichische, stellen wiederum die Fondspolizzen ein und konzentrieren sich nur mehr auf die klassische Lebensversicherung.

Die UNIQA bietet beispielsweise nur mehr ungezillmerte Produkte an. In der Klassischen ist das ja bereits seit einigen Jahren der Fall, seit heuer gilt das auch für alle Fondspolizzen. Die Allianz hingegen geht in die komplett entgegengesetzte Richtung und hat per 31.12.2017 alle ungezillmerten Tarife eingestellt, bietet also nur mehr gezillmerte Produkte an.

## Es ist Zeit, Gewohnheiten zu hinterfragen.

Für Berater gilt: Je differenzierter sich der Markt entwickelt, umso wichtiger sind eine neutrale, standardisierte und nachvollziehbare Vor-Auswahl sowie eine individualisierte Detail-Empfehlung – inklusive entsprechender Dokumentation.

Gewöhnlich werden bei der Vorsorgeberatung zwei entscheidende Fragen gestellt: 1. Möchten Sie Garantien? 2. Möchten Sie bei der Art der Veranlagung mitentscheiden? Die Antworten lauten bei der 1. Frage meist „Ja, ich will Garantien.“ und bei der 2. „Nein, ich kenne mich nicht aus und will nicht über die Veranlagung entscheiden.“

## Berater stellen die falschen Fragen ...

Die logische Schlussfolgerung aus diesen Fragen und Antworten ist natürlich die Wahl der Klassischen. Wobei bereits ein entscheidender Fehler gemacht wird: Die wichtigste Anlageentscheidung trifft IMMER der Kunde.

Denn die gesetzlichen Vorgaben im Deckungsstock geben vor, wie die Gelder investiert werden müssen: 60 % – 97 % in Renten, 3 % – 30 % in Aktien und so weiter. In der Praxis investieren die meisten zu rund 90 % in Zinspapieren, wodurch

die Veranlagung im direkten Zusammenhang mit der Zinsentwicklung steht. Die wesentlichste Entscheidung hat also der Kunde getroffen: rund 90 % im Zinsmarkt.

**... und informieren zu wenig.**

Mehr denn je, ist es ein Gebot der Stunde, Kunden über alle relevanten Details aufzuklären. Neben dem Zusammenhang von Garantie und Zins, werden auch die Auswirkungen der Inflation viel zu wenig in die Beratung eingebunden. Speziell bei langen Laufzeiten kann sich das als grober Fehler herausstellen. Uns selbst wenn Sie mit Ihren Kunden diese Themen ausführlich besprechen, wird das meist nicht ausreichend dokumentiert.

**Wer schreibt, der bleibt.**

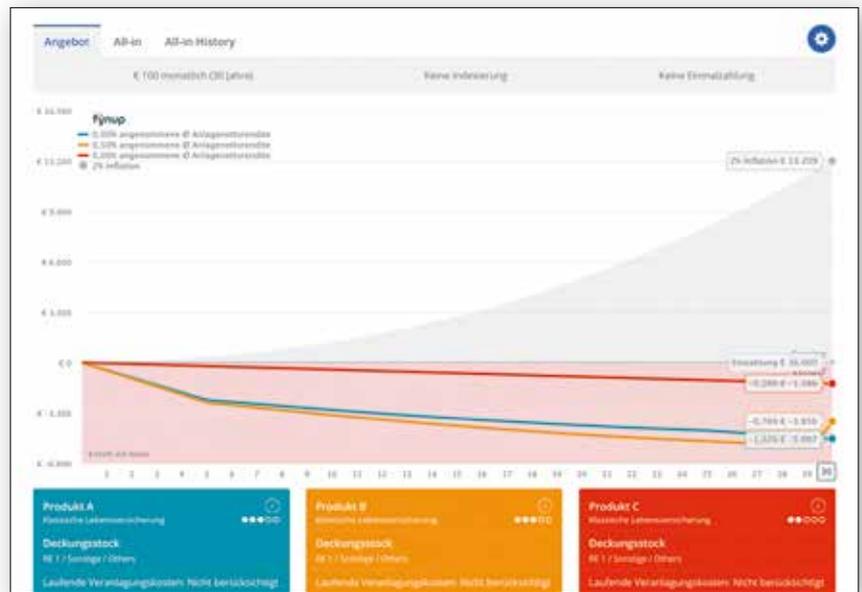
Makler kennen diesen Spruch nur allzu gut und sind in den gängigen Sparten auch gut gerüstet. Die Sparte Leben wurde jedoch in der Vergangenheit vergessen. Überlegen Sie selbst: Wie oft waren Sie jemals auf einer – von Produkthanbietern unabhängigen – Fortbildung? Und wie oft haben Sie sich im Bereich Kündigungsrecht, Schadenserledigung, VersVG, etc. weitergebildet?

Es ist an der Zeit auch in der Sparte Leben die hohen Standards der Sachversicherung anzuwenden. Dazu gehört neben der Dokumentation die kritische Analyse der Produkte, standardisierte Vergleiche und eine nachvollziehbare Produktempfehlung - unabhängig von der Provisionsthematik.

**Garantie ist ein garantierter Verlust.**

Die Grafik (rechts oben) zeigt den Verlauf von drei gängigen klassischen Tarifen in einer Gewinn-Verlust-Rechnung bei 100 Euro mtl. über 30 Jahre mit den jeweiligen Garantiezinssätzen (blau und rot 0 %, gelb 0,5 %). Nach 30 Jahren beträgt die Garantieleistung im blauen Produkt rund 31.000 Euro, das ist ein nomineller Verlust zur Einzahlungssumme von rund 5.000 Euro.

Berücksichtigt man zusätzlich die Inflation mit 2 % (grauer Bereich), wäre ein Gewinn von rund 13.000 Euro nötig um den Realwert des Geldes zu erhalten. Im schlechtesten Fall verliert man also bis zu 18.000 Euro an realen Geldwert! Natürlich ist das der Worst-Case, aber ist das nicht genau der Grund warum sich Konsumenten für Garantieprodukte entscheiden?



**Keine Verantwortung für Berater**

Egal, wie sich der Kunde entscheidet, Berater sollten sich dafür nicht verantwortlich machen lassen. Das geht in der Praxis aber nur, wenn die Berater erstens neben den Vorteilen der Garantien auch über die möglichen Nachteile aufklären und zweitens den Beratungsprozess dokumentieren. Mit dieser oder einer ähnlichen Grafik (die der Kunde unterfertigt), sollte jeder Zweifel beseitigt sein.

**Mehr Infos und Alternativen**

Sehen Sie selbst, wie einfach und überzeugend die Software von fynup im Beratungsalltag eingesetzt werden kann. Besuchen Sie uns am fynup Stand beim ÖVM Forum, am 12. April in der Koje B und verpassen Sie nicht unseren Vortrag um 15:00 Uhr in der Messehalle. Wir freuen uns auf Sie.

In der nächsten Ausgabe lesen Sie über mögliche Alternativen zur Klassischen bei der Vorsorge, weitere Informationen finden Sie unter [www.fynup.pro](http://www.fynup.pro).

Besuchen Sie uns auf





Mag. Alexander MEIXNER  
Vorstand ÖVM



### Serie juristische Begriffe

# Vereinfachte Gründung einer GmbH ab 1.1.2018

Unter gewissen Voraussetzungen kann eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (kurz: GmbH) seit 1.1.2018 auch vereinfacht, bedeutet ohne die ansonsten zwingende Beziehung eines Notars (Anmerkung: Notariatsakt), gegründet werden.<sup>1</sup>

Die Wirtschaftskammer hat erhoben, dass rund 38% aller Gründungen von GmbHs in vereinfachter Form mittels elektronischer Kommunikationsmittel möglich wären, wenn folgende Voraussetzungen gegeben sind:

- Die Gründung erfolgt durch eine einzige physische Person.
- Der Gesellschaftsvertrag weist einen standardisierten Inhalt auf.
- Der Gründer verfügt über eine elektronische Signatur (Bürgerkarte oder Handy-Signatur).

Der Ablauf der vereinfachten Gründung sieht dann wie folgt aus:

1. Der Gründer sucht ein Kreditinstitut auf, das für seine Kunden als Serviceleistung eine vereinfachte GmbH-Gründung anbietet.
2. Das Kreditinstitut führt die Legitimation des Gründers durch.
3. Der Gründer zahlt die Stammeinlage<sup>2</sup> ein.
4. Das Kreditinstitut stellt die Bankbestätigung über die Einzahlung des Stammkapitals aus.
5. Der Gründer leistet seine Musterzeichnung.

Die Identifizierungsangaben, die Bankbestätigung und die Musterzeichnung werden vom Kreditinstitut an das Firmenbuch übermittelt. Der Gründer identifiziert sich dann via Internet unter Verwendung seiner elektronischen Signatur im Unternehmensserviceportal (USP – [www.usp.gv.at](http://www.usp.gv.at)). Durch die Vervollständigung der zur Finalisierung noch notwendigen Angaben, wie Firmenwortlaut, Sitz der Gesellschaft, Zustellanschrift und Gegenstand des Unternehmens, kann der Gründer in einem standardisierten Vorgang sowohl die Erklärung über die Errichtung der Gesellschaft als auch den Antrag auf Eintragung der Gesellschaft an das Firmenbuch elektronisch übersenden.

Für die Eintragung fallen Gerichtsgebühren an, die jedoch entfallen, wenn das Neugründungsförderungsgesetz anwendbar ist. Für den Gebühreneinzug ist eine Kontonummer anzugeben, die jedoch nicht mit jener ident sein darf, auf die die Stammeinlage der GmbH einbezahlt wurde.

Falls das Firmenbuchgericht Mängel des Antrages feststellt, erteilt es einen Verbesserungsauftrag. Die Mängel sind innerhalb der festgesetzten Frist zu beheben, indem die verbesserten Unterlagen beim zuständigen Gericht neuerlich über das USP eingebracht werden.

Diese Vereinfachungen umfassen nur die Neugründung einer GmbH. Darauf folgende Änderungen des Gesellschaftsvertrages müssen in Form eines Notariatsaktes erfolgen.

#### Quellen:

[www.wko.at](http://www.wko.at)  
[www.deloittetax.at](http://www.deloittetax.at)  
[www.huebner.at](http://www.huebner.at)

<sup>1</sup> § 9a GmbHG – vorerst befristet bis zum 31.12.2020

<sup>2</sup> Das Stammkapital beträgt € 35TS, davon sind, 50% bar einzuzahlen. Nimmt man jedoch die Gründungsprivilegierung in Anspruch, kann die Stammeinlage auf € 10TS beschränkt werden. Davon ist zumindest die Hälfte in bar einzubringen. Dieses Privileg besteht für maximal 10 Jahre ab Eintragung im Firmenbuch. Es führt in der Praxis dazu, dass die Haftung innerhalb dieses Zeitraumes lediglich auf diese € 10TS – auch im Insolvenzfall – beschränkt ist und es darüber hinaus zu geringeren Vorschriften in Bezug auf die Mindestkörperschaftsteuer kommt.



# Erfolgreicher Start der Versicherungsrechtsdatenbank versdb

Im September ging die Versicherungsrechtsdatenbank versdb ([www.versdb.at](http://www.versdb.at)) online. Zahlreiche Versicherungsunternehmen und Versicherungsmakler nutzen versdb bereits zum Lösen von Schadensfällen oder Vertragsangelegenheiten. Die Datenbank beinhaltet weit über 1.000 kompakt aufbereitete versicherungsrechtliche Entscheidungen des OGH. Durch die an der Praxis orientierte Suchfunktion kann man sich in einem konkreten Anlassfall einen Überblick über die Entscheidungen zu diesem Thema verschaffen (z.B. zu Tätigkeitsschäden in der Haftpflichtversicherung oder zum Dauerrabatt).

Dargestellt werden die Kernaussagen der Urteile. So wird der Zeitaufwand für das Lösen von konkreten Fällen extrem verkürzt. Durch eine direkte Einstiegsmöglichkeit in RIS (Rechtsinformati-

system des Bundeskanzleramtes) besteht zudem die Möglichkeit, den Volltext der Entscheidungen aus versdb heraus aufzurufen.

Die Versicherungsrechtsdatenbank versdb wurde gegründet von Ewald Maitz, MLS. Er ist seit 1998 in der Versicherungsbranche tätig und ist auch Autor des jüngst erschienenen ersten Kommentars zu den österreichischen AUVB (erschieden im Verlag Österreich). Maitz ist auch gemeinsam mit dem Verlag Österreich auf der ÖVM Messe mit einem Stand und der Vorstellung der Versicherungsrechtsdatenbank versdb vertreten.

Aufgrund einer Kooperation mit dem ÖVM erhalten ÖVM Mitglieder vergünstigte Konditionen. Details dazu finden Mitglieder des ÖVM auf der Website des ÖVM.



Akad. Vkmf. Ewald MAITZ

**versdb**

die versicherung  
ohne wenn und aber

**muki®**

## muki – Ihr starker Partner in den Sparten:



**Gesundheitsvorsorge**

**Der beste Schutz für Sie und Ihre Familie**

- FamilyPlus · Sonderklasse Exklusiv
- Wahlarzt Ambulant · Krankenhaustagegeld

✓ **Freie Arzt- und Krankenhauswahl**



**Unfallvorsorge**

**Die gesetzliche Unfallversicherung reicht nicht aus...!**

- Kinderunfall-Exklusivschutz · Unfall-Exklusivschutz · Unfallsonderklasse

✓ **Top-Versicherungsschutz weltweit rund um die Uhr**



**Kfz-Versicherung**

**Erstklassige Leistung serienmäßig**

- Kfz-Haftpflicht Exklusiv · Kfz-Kasko Exklusiv
- Kfz-Rechtsschutz Exklusiv

✓ **Top-Konditionen für Bonusfahrer und Zweitwagenbesitzer**



**Sachversicherung**

**Mit muki wohnen Sie rundum sicher – vergleichen Sie!**

- Haushaltversicherung Exklusiv
- Eigenheimversicherung Exklusiv

✓ **Umfassender Versicherungsschutz für wenig Geld**



**Gewerbeversicherung**

**Sicherheit für Ihr Unternehmen**

- allRisk Gebäude, Betriebsinhalt, Betriebsunterbrechung
- Betriebshaftpflicht · Kfz-Flottenversicherung · Paketlösungen

✓ **Unternehmensschutz maßgeschneidert**





Akad. Vkm. Mag.  
Thomas LEITNER, Bakk.  
Vorstand ÖVM

# SYNOPSSEN – Status praesens

Unentbehrlich für das Verstehen und den Gebrauch fremder Wörter ist das wohl jedem bekannte Duden Fremdwörterbuch<sup>1</sup>, welches den in der Überschrift dieses Artikels genannten lateinischen Ausdruck „Status praesens“ gleich an erster Stelle mit „augenblicklicher Krankheitszustand“ erklärt und für mich nicht passender den aktuellen Stand in der mehr als trostlosen Synopsenlandschaft der Versicherungstarife beschreibt. Aber ist es denn wirklich so schlimm oder noch viel wichtiger, wird die Zukunft nicht wenigstens rosiger?

Da uns als ÖVM, die Wünsche und Anregungen unserer Mitglieder und somit das Thema Synopsen besonders am Herzen liegt, zeigen unsere stetigen Bemühungen, doch was bringt es, laut mit der Buschtrommel zu schlagen, wenn es keiner hört oder gar hören will. Aus diesem Grund haben wir als ÖVM im Jänner diesen Jahres 30 Versicherungsgesellschaften direkt kontaktiert und um Teilnahme an einer Umfrage und somit um deren Feedback hinsichtlich des Themas „Synopsen“ (Übersicht zu Produkt-, Bedingungs- und Tarifänderungen) gebeten.

Aus meinen Studienzeiten weiß ich, dass solche Umfragen nicht besonders beliebt sind und bei einigen Befragten teilweise sogar eine gewisse Besorgnis auslösen, weshalb man nie mit einer 100%igen Rücklaufquote rechnen kann oder gar sollte. Dennoch muss ich gestehen, dass wir mit knapp 40% Response sehr stolz sein dürfen bzw. ein großes Danke an alle Versicherer aussprechen möchten, die sich nicht gescheut haben, an der Befragung teilzunehmen.

Nun jedoch zu den Ergebnissen, die ich Ihnen als Leser unseres Verbandsmagazins und Geschäftspartner der erwähnten Versicherungsunternehmen nachstehend ungekürzt und ungeschönt näherbringen möchte: Wie Sie selbst herauslesen können, wurde unsere Umfrage sehr ehrlich beantwortet und zeigt den Trend, dass sich die Versicherer sehr wohl mit dem Thema auseinandersetzen und gewillt sind an der Informationsoptimierung für uns Versicherungsmakler bei Tarifneuerungen zu arbeiten. Insbesondere die D.A.S. sticht hier mit ihrem sehr lobenswerten Zugang heraus und ich bin persönlich sehr auf die kommenden Umsetzungen von Herrn Dir. Loinger und seinem Team gespannt. »

|  | DAS  | VAV                    |
|--|--|------------------------|
| 1. Bietet Ihre Gesellschaft zur aktuellen Produktgeneration Synopsen zu den Vorgänger-Bedingungen bzw. -tarifen?                   | Wir erstellen bei jeder Bedingungs- bzw. Tarifänderung ein Dokument, in dem die Unterschiede ersichtlich sind. Über eine Synopse in tabellarischer Form verfügen wir derzeit nicht.  | Nein                   |
| 2. Wenn ja, zu welchen Produkten?  | Die oben angeführten Dokumente, aus denen die Bedingungs- und Tarifänderungen hervor gehen, haben wir zumindest für Bedingungen und Tarife der letzten 10 Jahre.   | -                      |
| 3. Werden diese Synopsen den Versicherungsmaklern online zur Verfügung gestellt?   | Wir stellen die Bedingungs- und Tarifvergleiche auf Anfrage zur Verfügung.   | Nein                   |
| 4. Wenn ja, unter welchem Link?  | -  | -                      |
| 5. Plant Ihre Gesellschaft für Produkte, für die aktuell keine Synopsen angeboten werden, künftig solche zur Verfügung zu stellen? | Ja, wir werden zusätzlich zu unseren Bedingungs- und Tarifvergleichen in Zukunft auch Synopsen in tabellarischer Form zur Verfügung stellen.   | Nein                   |
| 6. Wenn ja, für welche Produkte und mit welchem Zeithorizont?  | Geplant ist eine Synopse für die Bedingungen 2016, 2017 und 2018, die nach den neuen Bedingungen im Juli 2018 fertiggestellt wird. Sowie eine Synopse mit einem Produktvergleich 2017 und 2018, die ebenfalls nach unserer Tarifänderung im Juli 2018 zur Verfügung gestellt wird. | -                      |
| 7. Wünschen Sie Unterstützung durch den ÖVM bei der Ausarbeitung von Synopsen?   | Aktuell beschäftigen sich unsere Produktexperten mit diesem Thema. Sofern in weiterer Folge ein Unterstützungsbedarf gegeben ist, werden wir gerne auf den ÖVM zukommen.   | Nein                   |
| 8. Haben Sie sonstige Wünsche an den ÖVM?  | Bitte geben Sie uns einen Ansprechpartner für das Thema Synopsen bekannt.  | -                      |
| Kontakt des Versicherers   | Hr. Dir. Johannes Loinger  | Dr. Sabine Hartzhauser |

Abbildung 1 - Tabelle Umfrageauswertung

<sup>1</sup> Duden - Das Fremdwörterbuch (9. Auflage) 988

| Dialog   | Generali  | HDI  | MUKI  | Tiroler   | Wüstenrot  | Zürich   |
|--|---|--|---|---|--|--|
| Grundsätzlich nicht. Wenn im Einzelfall eine derartige Synopse benötigt wird, bitte auf das Produktmanagement zukommen.                    | Ja, aber nicht in allen Sparten (siehe Punkt 2 im Detail)   | Bei eklatanten Änderungen JA, wenn Musterbedingungen geändert wurden (WVO) | Nein. Wir stellen Änderungen bei unseren jährlich stattfindenden Road Shows sowie im persönlichen, telefonischen und schriftlichen Kontakt mit unseren Vertriebspartnern den bisher geltenden Tarifen bzw. Bedingungen gegenüber. | Zu Bedingungen<br>- Ja Zu Tarifen<br>- Nein       | Wüstenrot hat begonnen, anlässlich von Produkt-Neuentwicklungen Bedingungs-Synopsen zu erstellen. Die ersten Prototypen dieser Synopsen betreffen Bedingungen aus dem Bereich der Sachversicherung   | Im Zuge unserer Produktentwicklung werden Alt-/Neuvergleiche sowohl für Produktdeckungen (Klausel) und er entsprechende Bedingungsadaptierungen (Synopsen) erstellt. Diese werden im Zuge von Roll-out-Veranstaltungen präsentiert. Danach werden sämtliche Alt/Neu-Vergleiche per Mail (meist über unsere Maklerservicestellen) versendet. Weiters stehen diese Unterlagen zum Download über unser Maklernetz.at zur Verfügung. Unsere MaklerpartnerInnen werden auch in regelmäßigen Abständen durch Besuch unserer MaklerbetreuerInnen zusätzlich informiert bzw. geschult. |
| Im Bedarfsfall zu allen Produkten der Dialog.  | KFZ/RS- nur wenn Bedingungen wesentlich geändert werden. Gesundheitsvorsorge - Bedingungsgegenüberstellungen finden sich in unserem elektronischen Beratungsprogrammen. Besitz - aktuell liegt keine Synopse vor, da der neue Tarif strukturell vom Vorgängertarif zu stark abweicht. Mit der nächsten Bedingungsänderung wird es aber eine Synopse geben. Gewerbe - aktuell liegt keine Synopse vor, da der neue Tarif strukturell zu stark abweicht. Mit der nächsten Bedingungsänderung wird es aber eine Synopse geben. | Je nach Bedarf   | entfällt  | Zu allen Sach-Produkten                           | KFZ-Versicherungen (KFZ-Haftpflicht, KFZ-Kasko) Eigenheim- und Haushaltversicherung Rechtsschutzversicherung Landwirtschaftliche Bündelversicherung.   | Die Vergleiche und Synopsen werden für alle standardisierten Produkte, die über unsere Tarifierungssysteme angeboten werden, erstellt.   |
| Nein.  | Derzeit noch nicht  | Nein, wenn im Vertriebspartner-Portal                                      | entfällt  | Nein, nur auf Anforderung                         | Diese Synopsen sind im Wüstenrot Intranet (Infoweb genannt) unter den Produktbeschreibungen zu o.g. Produkten einsehbar. Zugang zum Intranet erhalten selbständige Versicherungsvermittler, die mit Wüstenrot zusammenarbeiten.  | Ja, über unser Maklernetz (www.maklernetz.at - Downloadbereich). Zusätzlich können unsere PartnerInnen diese über unsere Maklerservices bzw. unsere Fachbereiche angefragt werden.   |
| -  | -   | -  | entfällt  | -   | Der Zugang zum Intranet wird bei Abschluss der Zusammenarbeit freigeschaltet.  | www.maklernetz.at  |
| Nur wenn es den Vertriebspartner einen Mehrwert bietet.  | Siehe Punkt 2   | Je nach Bedarf unserer Vertriebspartner                                    | Nein  | Nein, für alle Produkte bestehen bereits Synopsen | Es ist geplant, Synopsen wie in der Sachversicherung auch in der Unfall-/Krankenversicherung und in der Lebensversicherung/ FlexibleLife zur Verfügung zu stellen.   | Nicht relevant   |
| -  | Siehe Punkt 2   | Siehe oben   | entfällt  | -   | Unfall-/Krankenversicherung - Synopsen werden mit dem Relaunch mit der nächsten Bedingungsgeneration, voraussichtlich im Jahr 2018, zur Verfügung gestellt. Lebensversicherung / kapitalbildende LV / FlexibleLife - Synopsen werden bis Ende Quartal 2/2018 zur Verfügung gestellt. | Nicht relevant   |
| Zurzeit sind keine derartigen Anfragen von Vertriebspartnern an uns herangetragen worden. Daher ist eine Unterstützung nicht erforderlich. | Nein  | Bei Bedarf werden wir auf den ÖVM zukommen                                 | entfällt  | Nein, nicht erforderlich                          | Danke, eine Unterstützung ist derzeit nicht notwendig.   | Nein, vielen Dank. Feedback und Verbesserungsvorschläge sind aber jederzeit herzlich willkommen.   |
| Derzeit haben wir keine Wünsche. Falls sich das ändert, kommen wir gerne auf den ÖVM zurück  | Nein  | Aktuell nicht  | Nein  | nein  | Derzeit haben wir keine Wünsche an den ÖVM.  | Nein, danke  |
| Mag. Willi Bors  | Erich Katzensteiner   | Wolfgang Kaiser  | Wenzel Staub, MBA   | Klaus Hörtnagl                                    | Robert Stütz   | Hubert Sprosec   |

Apropos Rechtsschutz, diesbezüglich möchte ich auch kurz auf eine Nachricht von Herrn Dr. Effinger von der ARAG eingehen, die uns ebenfalls im Jänner diesen Jahres erreichte. Die ARAG hat sich ein Herz genommen und auf Basis des von mir vorgestellten 3-Spalten-Systems eine Synopse der ARB/ERB 2015 zu den ARB/ERB 2018 erstellt, dass man als sehr positives Beispiel bezeichnen kann. Sie finden diese im Downloadbereich der ÖVM-Homepage und können sich dort selbst ein Bild dieser gelungenen Arbeit machen.

Hinsichtlich unserer aktuellen Umfrage möchte ich jedoch auch noch auf zwei Nachrichten der Allianz und der Uniqa eingehen, die uns ebenfalls erreicht haben, auch wenn diese zweifelsfrei kurz & bündig ausgefallen sind.

Auch hier ein Dank unsererseits, dass Sie sich wenigstens ein paar Minuten Zeit genommen haben, uns zu antworten, obwohl ich von Seiten der Uniqa doch ein wenig über die Rückmeldung verwundert war. Es ist nämlich noch keine sechs Monate her, dass mir unser Maklerbetreuer eine - vielleicht nicht ganz perfekte, dennoch sehr brauchbare - Synopse (Sie finden diese ebenfalls im Downloadbereich der ÖVM-Homepage) zum neuen Gebäudebündeltarif zugesandt hat. Vielleicht hat sich das ja noch nicht nach Wien durchgesprochen, auf jeden Fall ein herzliches Dankeschön an das Kärntner Maklersevice rund um Herrn Walter Muchar und unseren persönlichen Betreuer Herrn Manfred Morokutti.



Abbildung 2 – Antwort der Allianz

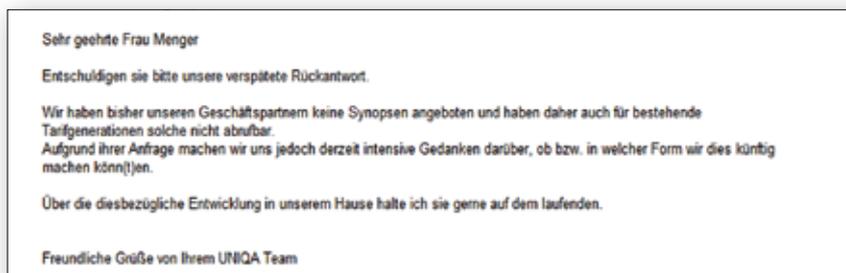


Abbildung 3 – Antwort der Uniqa

Alles in allem ist es noch nicht ganz so perfekt, wie wir Versicherungsmakler es uns vorstellen, aber es ist auch kein totes Pferd, dass wir hier satteln. Ich persönlich schaue der Zukunft der Synopsen durchwegs positiv entgegen und revidiere hiermit meine anfängliche Aussage des „Status praesens“ in „Status nascendi“, den ich als ungelernter Lateiner - man möge mir das nachsehen - somit als neuen und positive Entwicklungsschritt des Themas Synopsen sehe.

Zum Schluss möchte ich aber auch Sie als unseren Leser um eine Sache bitten. Verlangen Sie bei Produktneuerungen regelmäßig und dezidiert nach entsprechenden Synopsen, denn desto größer die Nachfrage nach solchen für uns Versicherungsmakler doch so wichtigen Aufbereitungen ist, desto eher werden wir damit belohnt werden. Die Nachfrage bestimmt letztendlich das Angebot!

## Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

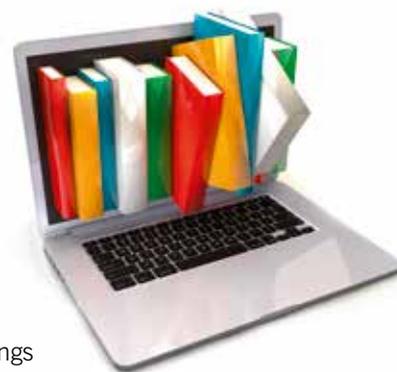
### Musterformulare für Versicherungsmakler

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

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



# Der neue Lehrgang „Makler Praxis“ hat begonnen!



Wie bereits angekündigt hat die ÖVA ihr Kursprogramm mit dem neuen Lehrgang „Makler Praxis“ erweitert. Der Lehrgang „**Makler Praxis**“ besteht aus acht Modulen und widmet sich in der Sach- und Haftpflichtversicherung stark den Anforderun-

gen im betrieblichen Versicherungsbereich. Am 15. Februar fand der erste Teil des Lehrgangs „VersVG und weitere Rechtsgrundlagen“ in Wien das erste Mal statt. Gerhard Veits konnte die zahlreichen Teilnehmer mit seinem Vortrag begeistern!



Ziel dieser Weiterbildungsmaßnahme ist es, die bereits vorhandenen Fachkenntnisse der TeilnehmerInnen berufspraktisch sinnvoll und effizient zu erweitern und zu vertiefen.

Ebenso wie die ÖVA-Fachgrundausbildung wird auch der Lehrgang „Makler Praxis“ den TeilnehmerInnen die Möglichkeit bieten, diesen mit einer Abschlussprüfung zum/zur: „ÖVA diplomierte(r) Versicherungsfachmann/frau“ zu absolvieren. Nach erfolgreichem Abschluss des Studiengangs werden die AbsolventInnen in der Lage sein, fachkundige Beratungen und Schadensbearbeitungen durchzuführen.

**Alle Module sind auch einzeln und ohne Abschlussprüfung zu buchen!**

## Inhaltsübersicht:

- Modul I VersVG und weitere Rechtsgrundlagen
- Modul II Feuer, Feuer-BU, Total BU, Gewerbebereich
- Modul III Leitungswasser, Sturm und Einbruch, Gewerbebereich
- Modul IV Betriebliche Rechtsschutzversicherung
- Modul V Betriebliche Haftpflichtversicherung
- Modul VI Landwirtschaftliche Versicherung
- Modul VII Leben, BAV und Berufsunfähigkeitsversicherung
- Modul VIII Unfall-, Kranken-, Betriebsunterbrechungsversicherung für freiberuflich Tätige

Termine und Anmeldemöglichkeit finden Sie auf Seite 34+35 oder unter [www.ovm.at/akademie](http://www.ovm.at/akademie)



## 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*

### Einvernehmliche Auflösung des Dienstverhältnisses und vorzeitiger Austritt des Dienstnehmers

Die einvernehmliche Auflösung des Dienstverhältnisses ist ein zweiseitiges Rechtsgeschäft. Es besteht darin, dass Arbeitgeber und Arbeitnehmer eine Willenseinigung – ausdrücklich oder schlüssig – darüber erzielen, das Arbeitsverhältnis im gegenseitigen Einvernehmen aufzulösen. Dieser gemeinsame Wille muss laut OGH auch den Zeitpunkt umfassen, zu dem das Arbeitsverhältnis enden soll.

Die einvernehmliche Auflösung ist weder an eine bestimmte Frist noch an einen bestimmten Termin gebunden. Eine rückwirkende einvernehmliche Auflösung ist nicht möglich, da eine solche rechtsunlogisch wäre.

Spezielle Schutzvorschriften bei einer einvernehmlichen Auflösung gibt es bei Schwangeren, Präsenz- und Zivildienern sowie Lehrlingen. Diese Vorschriften müssen eingehalten werden, ansonsten wäre die einvernehmliche Lösung rechtsungültig.

Eine einvernehmliche Auflösung wahrt grundsätzlich die Ansprüche des Arbeitnehmers auf eine Abfertigung nach altem Recht.

Wird aber eine fristlose Entlassung dadurch beseitigt und bereinigt, dass diese in eine einvernehmliche Auflösung zum Monatsletzten unter Verzicht auf die Abfertigung (alt) umgewandelt wird, so ist dies laut Rechtsprechung des OGH in Ordnung. Da die Streitbereinigung im beiderseitigen Interesse liegt, ist auch der Verzicht auf den an sich unverzichtbaren Abfertigungsanspruch wirksam. Der Dienstnehmer hat in einem derartigen Fall somit rechtswirksam auf seinen Abfertigungsanspruch verzichtet, auch wenn vielleicht die fristlose Entlassung zu Unrecht erfolgte.

Im neuen Abfertigungsrecht besteht bei einvernehmlicher Auflösung und bei Arbeitgeberkündigung ein Auszahlungsanspruch. Bei Arbeitnehmerkündigung gibt es keine Auszahlung. Im Unterschied zum alten Recht geht die Abfertigung bei der Arbeitnehmerkündigung aber nicht verloren. Sie wird in der betrieblichen Vorsorgekasse weiter veranlagt und kann zu einem späteren Zeitpunkt vom Arbeitnehmer abgerufen werden.

#### Vorzeitiger Austritt

Der vorzeitige Austritt des Arbeitnehmers bildet das Gegenstück zur Entlassung durch den Arbeitgeber. Vorzeitiger Austritt und Entlassung führen zu einer einseitigen, fristlosen Beendigung des Dienstverhältnisses ex nunc (= ab Austrittserklärung). Daher darf auch der vorzeitige Austritt durch den Arbeitnehmer nur bei Vorliegen wesentlicher Gründe erfolgen. Wesentlichkeit liegt dann vor, wenn dem Dienstnehmer die weitere Aufrechterhaltung des Dienstverhältnisses nicht mehr zugemutet werden kann. Die Beweislast obliegt dem Arbeitnehmer.

Wesentliche Gründe, die einen vorzeitigen Austritt rechtfertigen, sind insbesondere Dienstunfähigkeit und Gesundheitsgefährdung.

**Dienstunfähigkeit** liegt vor, wenn der Gesundheitszustand den Arbeitnehmer zur Erbringung seiner Dienstleistung dauerhaft unfähig macht. Die Dienstunfähigkeit muss während des Arbeitsverhältnisses eingetreten sein. In absehbarer Zeit darf mit einer Wiederherstellung der Arbeitsfähigkeit nicht zu rechnen sein.

Bloß vorübergehende Krankheiten berechtigen nicht zum Austritt. Als dauerhaft sieht die Rechtsprechung einen Zeitraum von über 26 Wochen an.

Die Unfähigkeit des Dienstnehmers muss sich auf „seine Dienstleistung“ beziehen.

Es kommt somit einzig darauf an, dass der Dienstnehmer seine arbeitsvertraglich geschuldeten Aufgaben nicht mehr erbringen kann.

**Gesundheitsgefährdung** liegt dann vor, wenn der Arbeitnehmer seine Arbeitsleistung zwar noch erbringen, aber nicht mehr ohne Schaden für seine Gesundheit fortsetzen kann.

Der Eintritt eines konkreten Gesundheitsschadens ist nicht erforderlich. Es genügt, wenn bei der Fortsetzung der Dienstleistung ein gesundheitlicher Schaden in absehbarer Zeit objektiv zu befürchten ist.

Die Gesundheitsgefährdung muss aus der Arbeitsleistung resultieren. Das bedeutet aber nicht, dass die Arbeitsleistung die einzige Ursache sein muss. Das Austrittsrecht besteht nur dann, wenn die Gesundheitsgefährdung zumindest 26 Wochen andauern wird. Ob ein ausreichender Gesundheitsschaden droht, kann in der Praxis wohl nur von einem ärztlichen Sachverständigen (z.B. Facharzt) beurteilt werden.

Austrittserklärungen müssen nicht begründet werden. Es muss lediglich erkennbar sein, dass das Arbeitsverhältnis vorzeitig, also ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist, einseitig aufgelöst wird. Eine

Begründung für den vorzeitigen Austritt kann nachträglich, allenfalls auch erst im Prozess, genannt werden.

Tritt ein Arbeitnehmer gerechtfertigt vorzeitig aus, so hat er folgende Ansprüche:

- Kündigungsentschädigung (= Arbeitsentgelt, welches dem Arbeitnehmer für die Zeitspanne gebührt hätte, die bei Kündigung durch den Arbeitgeber als Kündigungsfrist einzuhalten gewesen wäre);
- Urlaubersatzleistung (= Ersatzleistung für den aliquoten, noch offenen Urlaub);
- aliquote Anteile der Weihnachtsrenumeration und des Urlaubszuschusses;
- Abfertigung, wenn sich Ansprüche auf Basis Abfertigung Alt ergeben;
- allfälliger Schadenersatz

**Quellen:**

Mayrhofer, Karl; Arbeitsrecht für die betriebliche Praxis; Verlag Weiss; 2010  
[www.help.gv.at](http://www.help.gv.at)  
[www.arbeiterkammer.at](http://www.arbeiterkammer.at)  
[www.bmfj.gv.at](http://www.bmfj.gv.at)



## Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten!

### GSVG für Steuerberater – Thomas Neumann – MANZ Verlag – ISBN: 978-3-214-0873-8

Seit der Erstauflage des Kommentars sind viele neue Gesetze beschlossen worden, die eine Neuauflage erforderlich machten. So beispielsweise

- das SV-Zuordnungsgesetz, das künftig vorab klären soll, ob ein Arbeitnehmer ASVG versichert ist oder nicht;
- das SVÄG 2016, das ua mehrere pensionsrechtliche Änderungen mit sich gebracht hat oder
- das Familienzeitbonusgesetz, mit dem Vätern ein Bonus während der Familienzeit gewährt wird.

Das Werk bietet rasche, klare und tiefgehende Informationen zum Sozialversicherungsrecht für GSVG- und FSVG-Versicherte auf knapp 1.400 Seiten und beinhaltet:

- Kommentierung der wichtigen Bestimmungen des GSVG, FSVG und APG;
- Transparente Darstellung der Verwaltungs- und Vollzugspraxis;
- mehr als 90 Praxisbeispiele.





RA Dr. Hans-Jörg VOGL

## Pech und Glück mit Versicherungen

Der Versicherungsnehmer ist Handwerker und Künstler und beschäftigt sich mit der Restauration von hochwertigen Außenteilen von Gebäuden. Der Versicherungsnehmer hat im **Jahr 2000** eine Unfallversicherung bei einer deutschen Versicherungsgesellschaft abgeschlossen. Infolge Verlängerungen endete dieser Versicherungsvertrag am **31.12.2012**.

Am **18.04.2012** hat der Versicherungsnehmer einen weiteren Versicherungsvertrag bei einer österreichischen Versicherung mit einer sogenannten Differenzdeckung abgeschlossen. Hierbei wurde vereinbart, daß der neue Versicherer bei einem Unfall das, was aufgrund der Police beim neuen Versicherer zusteht, zahlt. Allerdings müsse die Leistung des Vorversicherers (des deutschen Versicherers) abgezogen werden.

Im **Juli 2012** erleidet der Versicherungsnehmer beim Fahrradfahren im Alter von 53 Jahren einen schweren Unfall bei einer Kollision mit einem PKW. Der Versicherungsnehmer ist völlig unschuldig.

Nach unseren Erfahrungen verlief der Fall geradezu typisch. Der Versicherungsnehmer wäre beinahe unter die Räder gekommen.

### Folgendes ist passiert:

1. Obwohl schon unmittelbar nach dem Unfall klar war, dass beim Kläger eine massive Invalidität zurückbleiben wird, verweigerten beide Versicherer innerhalb des ersten Jahres ab dem Unfall eine Zahlung. Dies mit den üblichen falschen Argumenten. Aufgrund der AUVB ist auch innerhalb eines Jahres eine Invaliditätsentschädigung zu leisten, wenn diese feststellbar ist.  
Beim Kläger wäre bereits ein beträchtlicher Teil der Invalidität nach drei Monaten feststellbar gewesen.
2. Die führende, deutsche Versicherung hat zahlreiche Gutachten in Auftrag gegeben. Es handelte sich hierbei um einen Orthopäden, einen Neurologen, einen Augenfacharzt. Diese stellten zusammengefasst eine Invalidität von 48,5% fest. Im Versicherungsvertrag des führenden, deutschen Versicherers, war eine Progression erst ab 50% vorgesehen. Weiters

hatte der VN erst ab 50% eine monatliche Rente von € 581,76 versichert.

3. Beim österreichischen Nachversicherer setzte die Progression bereits über 25% Invalidität ein. Über 50 % verdoppelte sich die Rente. Der Erstversicherer entschädigte auf Basis einer Invalidität von 48,5%. Eine Rente zahlte er nicht.

Der Nachversicherer verweigerte die Zahlung einer Invaliditätsentschädigung mit der Begründung, dass seine Entschädigungsleistung trotz Progression niedriger ist als die Entschädigungsleistung des Erstversicherers. Der Nachversicherer zahlte nur die Rente von € 250,00, welche ab Überschreiten eines Invaliditätsgrades von 35% zu zahlen war.

4. Der Versicherungsnehmer war mit den Ansichten der Unfallversicherungen nicht einverstanden. Er wandte sich an die Arbeiterkammer. Dieser unterliefen in einigen Nebenschauplätzen verhängnisvolle Fehler. Hierauf wandte er sich an den Prozessfinanzierer Erste Allgemeine Schadenshilfe. Diese beauftragte einen Versicherungsspezialisten.

Nach Mandatsübernahme wurden zahlreiche vorprozessuale Gutachten in Auftrag gegeben. Zunächst wurde der Nachversicherer geklagt.

Mit dem Nachversicherer (die genaue Begründung würde zu weit führen) wurde ein Vergleich abgeschlossen. Aufgrund dieses Vergleiches hat sich der Nachversicherer verpflichtet, einen Betrag von € 115.000,00 zu zahlen.

Die Parteien haben im Vergleich auf **sämtliche wechselseitigen Ansprüche verzichtet**.

Nachdem der Vergleich mit dem Nachversicherer rechtskräftig geworden ist, hat der VN die Entschädigungsleistungen mit dem Erstversicherer aufgerollt. Dies war problematisch, da der VN eine Abfindungserklärung unterschrieben hat. Allerdings hat nach Unterschriftsleistung der Erstversicherer nochmals eine Minimalzahlung von € 1.500,00 geleistet und dadurch zu erkennen gegeben, dass er auf die Abfindungserklärung nicht besteht. Jedenfalls wurde das Vorliegen einer Abfindungserklärung nicht eingewendet.

Im Verfahren gegen den Erstversicherer kamen wieder zahlreiche Gutachter (Neurologe, Unfallchirurg, HNO Facharzt und weiters ein Lungenfacharzt) zu Wort. Diese haben die Invaliditätseinschätzung der „Versicherungsgutachter“ von 48,5% auf **72%** angehoben.

Obwohl zahlreiche Erörterungsanträge gestellt wurden, blieben alle Gerichtsgutachter bei dieser Einschätzung. Sodann wurde ein Vergleich geschlossen.

Der VN erhält vom Erstversicherer nochmals € 81.300,00 und eine monatliche Rente bis 31.01.2038. Die Rentenhöhe beträgt € 581,76.

Es hat sich daher rentiert, daß der VN mit den Leistungen der Versicherungsgutachter und der Arbeiterkammer nicht zufrieden war.

Bei dem Abschluss von Subsidiaritätsversicherungen mit einer Differenzdeckung gegen Prämienübernahme beim Vorversicherer ist unseres Erachtens äußerste Vorsicht geboten. Dies hat der gegenständliche Fall eindeutig aufgezeigt.

- die Versicherungssummen waren verschieden
- die Progression war verschieden
- der Strike-Punkt für die Rente war verschieden

Der Konflikt mit den Versicherern war daher vorprogrammiert. Hinzu kam, dass der Referent der Arbeiterkammer durch diesen Fall überfordert war, Versicherungsgutachten beinahe akzeptiert worden wären, etc.

Im Übrigen hat sich das Pech, welches der VN mit seinen Beratern hatte, auch in der Anwaltswahl hinsichtlich der Geltendmachung seiner Ansprüche aus dem Verkehrsunfall manifestiert.

Der Voranwalt hatte von der Erhebung von Schadenersatzansprüchen praktisch keine Ahnung. Dies insbesondere bei der Geltendmachung des Verdienstentganges. Er wußte nicht einmal, daß ein Verdienstentgang grundsätzlich und immer brutto geltend zu machen ist. Der Bruttoverdienstentgang muss in jener Höhe sein, daß dem Geschädigten netto so viel bleibt, wie er vor dem Unfall hatte. Durch den Voranwalt wurde ein Vergleich abgeschlossen, welcher jenseits von Gut und Böse ist. Im Moment behängt der Prozess darüber, wie hoch der Verdienstentgangsschaden wirklich gewesen wäre.

Es freut uns, dass wieder einmal einer Person, welche ohne Unterstützung von dritter Seite unter die Räder gekommen wäre, massiv geholfen werden konnte.



8. Auflage 2017.  
XXII, 1290 Seiten. Geb. EUR 238,-  
ISBN 978-3-214-01286-1

## Mehr als 1.500 neue Leitsätze

---

MANZ'sche Verlags- und Universitätsbuchhandlung GmbH  
TEL +43 1 531 61 100 FAX +43 1 531 61 455 [bestellen@manz.at](mailto:bestellen@manz.at)  
Kohlmarkt 16 · 1010 Wien [www.manz.at](http://www.manz.at)

# ÖVA – Veranstaltungskalender 1. Halbjahr 2018

| Seminar   | Credits WKO | Mär.    | Apr. | Mai | Jun. |     |
|---|-------------|---------|------|-----|------|-----|
| <b>ÖVA</b><br><b>Fachgrundausbildung</b><br>für Mitarbeiter von Maklerbüros <ul style="list-style-type: none"> <li>• ein komplettes Grundschulungsprogramm</li> <li>• Schulungen durch Praktiker</li> <li>• Gruppenarbeiten</li> <li>• inklusive Online Lerntool</li> </ul> | 80          | 15.     |      |     |      |     |
|   |             | 16.     |      |     |      |     |
|   | 80          |         | 5.   |     |      |     |
|   |             |         | 6.   |     |      |     |
|   | 80          |         | 26.  |     |      |     |
|   |             |         | 25.  |     |      |     |
|   | 80          |         |      | 24. |      |     |
|   |             |         |      | 29. |      |     |
|   | 80          |         |      |     |      | 13. |
|   |             |         |      |     |      | 14. |
| <b>ÖVA</b><br><b>Lehrgang Maklerpraxis</b>  | 80          |         | 19.  |     |      |     |
|   |             |         | 17.  |     |      |     |
|   | 80          |         |      | 18. |      |     |
|   |             |         |      | 18. |      |     |
|   | 80          |         |      |     | 26.  |     |
|   |             |         |      |     | 28.  |     |
| <b>ÖVA Seminar</b><br>Bauversicherung   | 80          | 14.     |      |     |      |     |
| <b>ÖVA Seminar</b><br>Schadenersatzrecht und Versicherungsrecht   | 130         | 20./21. |      |     |      |     |
| <b>ÖVA Seminar</b><br>Honorarberatung   | 80          |         | 18.  |     |      |     |
|   |             |         |      | 16. |      |     |
| <b>ÖVA Seminar</b><br>Workshop Maschinenbruch   | 80          |         | 24.  |     |      |     |
| <b>ÖVA Seminar</b><br>Rechtsschutzversicherung intensiv   | 80          |         |      | 8.  |      |     |
|   |             |         |      |     | 5.   |     |
| <b>ÖVA Seminar</b><br>Vermögensschadenhaftpflicht   | 80          |         |      | 25. |      |     |
| <b>ÖVA Seminar</b><br>Ob Hacker Angriff oder Datenverlust   | 80          |         |      |     | 15.  |     |
| <b>ÖVA Seminar</b><br>Das System der Rechtsschutzversicherung   | 80          |         |      |     | 21.  |     |

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

| Ort        | Thema   | Referenten                             |
|------------|---|--|
| Wien       | Feuer, Feuer-BU   | Mag. Alexander Gimborn                 |
| Salzburg   |   | Mag. Alexander Gimborn                 |
| Wien       | Sturmschaden, Leitungswasser  | Alfred Binder                          |
| Salzburg   |   | Mag. Alexander Gimborn                 |
| Wien       | Haushalt, Glasbruch, Einbruchdiebstahl  | Alfred Binder                          |
| Salzburg   |   | Mag. Alexander Gimborn                 |
| Wien       | Basiswissen Wirtschaft  | Mag. Alexander Meixner                 |
| Salzburg   |   | Mag. Alexander Meixner                 |
| Wien       | Rechtsschutz Versicherung   | Ing. Gernot Mirko Ivanic               |
| Salzburg   |   | Ing. Gernot Mirko Ivanic               |
| Wien       | Feuer, Feuer-BU, Total BU im Gewerbebereich   | Leo Bicik                              |
| Salzburg   |   | Mag. Alexander Gimborn                 |
| Wien       | Leitungswasser, Sturm und Einbruch im Gewerbebereich  | Alfred Binder                          |
| Salzburg   |   | Mag. Alexander Gimborn                 |
| Wien       | Betriebliche Rechtsschutzversicherung   | Dr. Christoph Zauner                   |
| Salzburg   |   | Ing. Gernot Mirko Ivanic               |
| Tirol      | Die Feinheiten der Haftpflicht- und der Bauwesenversicherung  | Norbert Jagerhofer                     |
| Salzburg   | Schadenersatzrecht und Versicherungsrecht, Allgemeines, Grundregelungen; Der falsche Versicherungsvertrag - Haftung   | Gerhard Veits<br>RA Dr. Hans-Jörg Vogl |
| Graz       | Einleitung, Rechtliche Rahmenbedingungen, Grundlagen der Kalkulation, Ermittlung des Stundensatzes  | Mag. Alexander Meixner                 |
| Vorarlberg |   |  |
| Wien       | Allgemeines über die Maschinenversicherung, Bedingungen, Elektronikversicherung, Betriebsunterbrechung, Kasko, Transport und Verkehrshaftung                | Mag. Johannes Sturm                    |
| Tirol      | Rechtsschutz intensiv – Schadenbearbeitung, Bedingungsvergleiche & Co   | Mag. Erwin Gisch                       |
| Wien       |   |  |
| Kärnten    | Vermögensschadenhaftpflicht   | Mag. Wolfgang Fitsch                   |
| Vorarlberg | Cyberisiken werden für Unternehmen zunehmend zum Problem  | Anton Alt<br>DI Robert Luh,, BSc       |
| Salzburg   | Die Rechtsschutzkategorien samt Verkaufsargumenten, Fallen in der Rechtsschutzversicherung, Prozessfinanzierer als Alternative zur Rechtsschutzversicherung | Dr. Hans-Jörg Vogl                     |

Die einzelnen Einladungen werden noch rechtzeitig per Post versendet.

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



**Wolfgang WILLIM**  
Geschäftsführer Sewico  
Consulting GmbH

# Unternehmensnachfolge

## Eine aktuelle Herausforderung, speziell in der Branche der Versicherungsmakler

Trotz aller aktuellen Themen, wie IDD, Digitalisierung, Datenschutzgrundverordnung, ist und bleibt die Nachfolgethematik der Versicherungsmakler ein Dauerbrenner.

Das Produkt Versicherung ist ein geniales, es wird nie vom Markt verschwinden! Die Dienstleistung der Vermittlung dieses genialen Produktes ist in der Gesellschaft nicht wegzudenken, ebenso der „Handelsplatz“ für An- und Verkauf von Versicherungsmaklerunternehmen.

### Der Marktplatz Nachfolge

#### Tu ich mir das an?

Bei einigen Maklern taucht die Frage nach dem Sinn und vielleicht auch den finanziellen Möglichkeiten auf, mit den neuen, zukünftigen Anforderungen mitzuhalten. Die Anpassung an neue gesetzliche Vorschriften und die zunehmend notwendige Modernisierung der Arbeitsabläufe wird mit einem erhöhten Investitionsbedarf einhergehen. Viele Unternehmer werden in den nächsten 5 bis 10 Jahren in Pension gehen. Bereits 60% aller Makler sind über 50 Jahre. Der Druck auf Nachfolge steigt!

#### Ist da jemand?

Die Branche der Versicherungsvermittlung kämpft mit Nachwuchsmangel! Die Anzahl potentieller

junger Nachfolger, die ebenso ambitioniert wie qualifiziert sind, ist nicht groß. Die Anzahl von Familiennachfolgen hat sich stark reduziert, Kinder zeigen weniger Interesse das Unternehmen weiterzuführen.

#### Großer Wert – kleiner Preis

Der Markt wird für Interessenten und Investoren zunehmend attraktiver! Die Branche der Versicherungsvermittlung zeigt erkennbare und auch relativ berechenbare, eher risikoarme Zukunftsaussichten.

#### Mögliche Strategien

##### „Mir reicht's!“

Beendigung der aktiven Tätigkeit als Versicherungsmakler – Betriebsaufgabe.

##### „Übergabe Lebenswerk“

Schrittweise Übertragung des Unternehmens an Familienmitglieder, MitarbeiterInnen, Gesellschafter des Unternehmens oder auch an regional angesiedelte Kollegen.

##### „An Bestbieter“

Verkauf des Unternehmens an große Käufer von Maklerbeständen, hauseigene Maklerfirmen der Versicherer, Investoren ...

**FOLLOW ME!**

Nachfolgebörse  
für Versicherungsmakler

#### Die Leistungen für Follow-me! Mitglieder

- Praxiswissen und Erfahrung
  - Newsletter zu aktuellen Themen
  - Erstgespräche mit Experten
  - Spezialseminare
- ... mehr Informationen dazu beim ÖVM Forum, Stand D

## Die wesentlichen Herausforderungen

|   |
|---|
| <b>Die Altersstruktur</b>   |
| Derzeit sind bereits über 60% der Makler über 50 Jahre alt. In den nächsten Jahren suchen hunderte Unternehmen nach geeigneten Nachfolgern.   |
| <b>Der Nachfolger</b>   |
| Die Branche kämpft aktuell mit Nachwuchsproblemen. Zunehmend kommen neue Interessenten auf den Markt, um bei Betriebsnachfolgen „mitzumischen“. Achtung, nicht jedes Angebot ist für die eigene Situation passend.  |
| <b>Der Preis</b>  |
| Der Preis bestimmt sich nicht nur aus dem Provisionsaufkommen. Zunehmend werden Qualitätsthemen – Bestandsstruktur, IDD-Konformität, Digitalisierung und Arbeitssysteme, Haftungsfragen, usw. – und die Ertragskraft des Unternehmens in den Kaufpreis eingerechnet.                  |
| <b>Steuern und Recht</b>  |
| Die steuerlichen Konsequenzen im Zusammenhang mit der Beendigung der gewerblichen Tätigkeit, die Rechtsform des Unternehmens, die Vertragsgestaltung... sind nur ein paar wenige, wesentliche Themen aus diesem Bereich.  |
| <b>Übergabe und Rückzug</b>   |
| Wenn Ihr Lebenswerk weitergeführt werden soll, ist eine aktive Übertragung des Kundenstockes, zumindest im Bereich wichtiger Kunden, unumgänglich.  |
| <b>Planung und Controlling</b>  |
| Im Rahmen der Vorbereitung und Planung gilt es, auch die Auswirkungen entsprechender Maßnahmen zu berechnen und zu berücksichtigen. Prognoserechnung für den Übergeber, ebenso für den Käufer, ist zielführend notwendig. Die laufende Kontrolle im Rahmen der Umsetzung ist Pflicht. |

### Den Sieger erkennt man am Start – Vorbereitung ist die halbe Miete

Die Themen im Rahmen der Nachfolge sind sehr vielfältig und komplex. Sie reichen von Rechts- und Vertragsthemen, steuerrechtlichen Themen, der richtigen Preisbestimmung, der Auswahl des passenden Nachfolgers, der Gestaltung des Übergabeprozesses bis hin zu persönlichen, familiären Auswirkungen und Konsequenzen.

Jede einzelne Entscheidung steht oftmals in Wechselwirkung mit anderen Bereichen innerhalb des Nachfolgeprozesses. Oftmals heißt es in der Praxis „zurück an den Start“, weil eine Entscheidung in letzter Konsequenz bei anderen wichtigen Punkten einen Nachteil bringt. Eine erfolgreiche Nachfolge braucht Zeit, auch in der Vorbereitung, und eine Spielwiese, auf der alle möglichen Varianten anhand von Zahlen und Szenarien erprobt werden können. Auch die Braut zu schmücken braucht Zeit.

Es gilt, die passende Lösung, nicht die schnellste oder einfachste, zu finden. Das Nachfolgemodell, das für einen anderen Makler gut war, muss für Sie noch lange nicht das optimale sein. Nicht alles ist vorhersehbar, oft stellt sich in den Verhandlungen mit dem potenziellen Nachfolger heraus, dass die angestrebte Lösung nicht passt. Deshalb ist es wichtig, auch einen Plan B zu haben!

### Tipps für den erfolgreichen Weg!

#### Beschäftigen Sie sich rechtzeitig mit dem Thema

Rechtzeitig bedeutet, sich mindestens 10 Jahre vorher erste Gedanken zu diesem Thema zu machen! Je nach angedachtem Modell dauert die Entwicklung und Übergabe an den potenziellen Nachfolger mehrere Jahre.

#### Nutzen Sie kompetente Experten

Ganz gleich, ob es sich um rechtliche oder steuerliche Themen, um den ganzen Prozess, oder Teile davon, im Rahmen der Betriebsnachfolge handelt, die Kosten einer professionellen Beratung machen einen Bruchteil jener Folgekosten aus, die durch Fehleinschätzung oder Vergessen wesentlicher Themen passieren können.

#### Treffen Sie klare Entscheidungen

Eine gute Vorbereitung, die Entwicklung der unterschiedlichen Optionen und Möglichkeiten und darauf basierende, klare Entscheidungen und ein konsequentes Handeln sind unumgänglich.

#### Ordnen Sie Ihren Rückzug

Die Unterstützung bei der Übertragung des Kundenstockes über einen klar definierten Zeitraum (hier sind unterschiedliche Modelle denkbar), aber auch der Rückzug aus der Leitung und die Übertragung von Verantwortung sind notwendig – und die so gewonnene Freizeit haben Sie sich verdient!



In Kooperation mit dem ÖVM sind wir Ihre Ansprechpartner im Rahmen von Follow-me! Als Unternehmensberater garantieren wir Verschwiegenheit, durch unsere langjährige Tätigkeit ein hohes Maß an Praxis und Kompetenz. Wir freuen uns auf Gespräche und erfolgreiche Projekte mit Ihnen. Get Connected - beim ÖVM Forum 2018 in Linz!

## Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten!



**Versicherungen ONLINE abschließen – Chancen im Trend der Digitalisierung – Alexander Röttger – GRIN Verlag – ISBN: 978-3-668-45361-6**

Dieser recht neue Vertriebsweg in der Versicherungsbranche befindet sich immer weiter auf dem Vormarsch. Gerade größere Serviceversicherer versuchen heutzutage diesen Schritt anzubieten, um nur einen Klick vom Kunden entfernt zu sein

- und das ohne kostenträchtige Außendienstmitarbeiter oder Vermittler. Dieses Werk gibt einen Überblick über den aktuellen Stand innerhalb der Versicherungsbranche.



**Bauprojekte richtig versichern – Rudolf Blach – MANZ Verlag – ISBN: 978-3-214-10084-1**

Überzeugen durch Kompetenz – mit vielen Mustern aus der Praxis!

„Bauprojekte richtig versichern“ stärkt auch in der zweiten Auflage die Kompetenz der Akteure im Versicherungswesen „rund ums Bauen“: Bauherren, Planer und Bauunternehmer ebenso wie Versicherungskaufleute profitieren vom Wissen eines der führenden Experten der Versicherung von Großbauprojekten im In- und Ausland.

Aus dem Inhalt:

- Gefahrtragung: Wofür haften Bauherren, Planer und Unternehmer?
- Bedarfsfeststellung: Wofür ist eine Versicherung sinnvoll?
- Versicherungsbedingungen: Was deckt welche Versicherung?
- Versicherungsvertrag: Worauf ist zu achten?
- Bauen im Ausland: Wie findet man die richtige Versicherungsform?



**Mag. Erwin WEINTRAUD**  
ÖVM Landesvorsitzender  
Niederösterreich

## Neuer ÖVM Landesvorsitzender Niederösterreich

Meinen ersten Kontakt mit der Versicherungsbranche fand 1991 während meines Studiums an der Wirtschaftsuniversität Wien statt. Anfangs als Finanzierung meines Studiums gedacht entwickelte sich rasch ein Interesse an der Branche. Dieses mündete letztendlich in einer Diplomarbeit über das Berufsunfähigkeitsrisiko in Österreich, der Absolvierung der Versicherungsmaklerprüfung im Jahre 2000 und in der Selbständigkeit.

Die Mitgliedschaft beim ÖVM ist für mich eine Selbstverständlichkeit. Die Qualität der Seminare war schon immer eine große Hilfe in der Praxis und mein persönliches Highlight war diesbezüglich sicherlich die Teilnahme am Zirkeltraining mit Gerhard Veits in Ägypten 2007.

Seit diesen Tagen sehe ich den ÖVM nicht nur als Top Adresse für Aus- & Weiterbildung, sondern auch als Verein der sich mit Herzblut um die Anliegen unseres Berufsstandes kümmert. Insofern hoffe ich, dass ich im Rahmen meiner Möglichkeiten hier einen kleinen Beitrag dazu leisten kann.

Mein Name ist Mag. Erwin Weintraud, geboren am 26.7.1970 und wohnhaft in Prottes. Ich bin verheiratet und stolzer Papa von 2 Teenagern, begeisterter Tennisspieler und auch im örtlichen Verein im Nachwuchsbereich tätig.

### Meine Büroadresse:

Gärtnergasse 11b/12, 2230 Gänserndorf  
+43 699 17014424

Ein Partner, der auf mich  
und meine Kunden schaut.

A middle-aged man with short grey hair, wearing a dark grey suit jacket over a light blue button-down shirt, is smiling and looking towards the camera. He is holding a long, white rectangular sign in front of his chest with both hands. The sign has handwritten text in blue ink, with the word 'ste' in red. The background is a plain, light blue wall.

So stell ich mir das vor

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



Jetzt neu!

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

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

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

# ERGO

Versichern heißt verstehen.

Absender

Österreichischer Versicherungsmaklerring  
Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

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