



## RECHT – ein MUSS für Versicherungsmakler?

Gesetze und Bedingungen sind im Tagesgeschäft ständiger Begleiter des Versicherungsmaklers. Ohne fundiertes, juristisches Fachwissen ist eine optimale Kundenbetreuung völlig undenkbar. Ein erfolgreicher Makler muss heutzutage jedenfalls auch ein „kleiner Jurist“ sein.

Freude am Fahren



# THE NEW X5



[bmw.at/X5](https://www.bmw.at/X5)

BMW X5: von 219 kW (298 PS) bis 390 kW (530 PS), **Kraftstoffverbrauch** gesamt von 0,8 l bis 12,6 l/100 km, CO<sub>2</sub>-Emissionen von 18 g bis 284 g CO<sub>2</sub>/km, **Stromverbrauch** von 22,9 kWh bis 27,0 kWh/100 km. Angegebene Verbrauchs- und CO<sub>2</sub>-Emissionswerte ermittelt nach WLTP.



Ing. Alexander PUNZL  
Präsident ÖVM

## KUNDENORIENTIERTE SCHADENBEARBEITUNG

### Missing Link in Arbeitsanleitungen für Schadenreferent:innen

Beim AssCompact-Roundtable zum Thema Gewerbeversicherung habe ich sicher übertrieben provokant in den Raum gestellt, dass ich relativ oft das Gefühl habe, dass die Schadenreferent:innen in nicht ganz eindeutigen Schadenfällen eher danach suchen, welcher Grund für eine Deckungsablehnung spricht, als für eine Deckung.

Die Entrüstung der anwesenden Versicherer war unüberhörbar und man hat, sicher zu Recht, auf die zahllosen erledigten Schadenfälle und Auszeichnungen für Kundenorientiertheit hingewiesen. Wie erwähnt, die klaren Fälle werden sicher tadellos abgewickelt, aber zeigt sich nur eine kleine Chance auf Ablehnung, verbeißt man sich darin.

Paradebeispiel ist der unsägliche Fall des „Fugen-Urteils“ 7 Ob135/22m, das die N...AG angestrebt hat. Im Detail geht mein Kollege Grünsteidl etwas später darauf ein.

Dass sich über die Jahre die Ausgestaltung von Duschen verändert hat, es sich aber noch immer um eine Dusche handelt und Folgeschäden aufgrund mangelhafter Verfügun g stets anstandslos von den Versicherern übernommen worden sind, entspricht dem, was sich ein Versicherungsnehmer von seiner Leitungswasserversicherung zu Recht erwarten konnte.

Hätte hier die N...AG im ausjudizierten Fall keine „Haare in der Suppe“ gesucht, sondern den berechtigten Erwartungen ihres Kunden entsprochen, müsste sich die Versicherungsmaklerschaft nicht die nächste Klausel einfallen lassen, um diese Deckungslücke zu sanieren.

Darum möchte ich meinen Wunsch an die Versicherer beim AssCompact-Roundtable wiederholen, „im Zweifelsfall für den Angeklagten“ zu entscheiden!

Apropos Wünsche, was wünsche ich dem ÖVM nachdem ich, wie sicher hinlänglich bekannt ist, im Zuge der kommenden Generalversammlung mein Amt als Präsident des ÖVM nach fast 20 Jahren in neue, jüngere Hände lege.

Eigentlich nur das Eine, dass die Erfolgsgeschichte des ÖVM, wie in den letzten 2 Jahrzehnten, ungebremst weitergehen möge.

Während meiner Präsidentschaft hat sich die Anzahl der Mitgliedsbetriebe fast verdreifacht und zuletzt durften wir insgesamt nahezu 3000 Seminarteilnehmer:innen begrüßen.

Im ÖVM-Netzwerk können wir auf 11.500 und auf Google auf 41.500 Einträge zurückgreifen.

Um einen, über viele Jahre konstanten Mitgliedsbeitrag stehen den ÖVM-Mitgliedsbetrieben 45 Leistungen zur freien Verfügung.

Ganz wichtig ist mir aber zu betonen, dass ich all' das keinesfalls auf meine Fahnen heften möchte. Ganz im Gegenteil, der große Erfolg des ÖVM ist seit Vereinsgründung insgesamt 38 ehrenamtlichen Vorstandsmitgliedern im Kollektiv zu verdanken!





Dass ich für so viele Jahre diesem Verein vorstehen durfte ist meines Erachtens darauf zurückzuführen, dass ich stets für den ÖVM und unseren Berufsstand gekämpft habe, meine Meinung und meine Ideen im Vorstand einerseits vehement vertreten, mich aber andererseits auch stets der Mehrheitsmeinung ohne Groll unterworfen habe und last but not least stets uneingeschränkt die Interessen des ÖVM vertreten und eigene ausnahmslos zurückgestellt habe.

Meinem Nachfolger, Mag. Alexander Gimborn wünsche ich an dieser Stelle nur das Allerbeste und sage ihm meine uneingeschränkte und jederzeitige Unterstützung zu, wenn er sie wünscht. Mein letztes Makler Intern-Vorwort als Präsident möchte ich dazu nutzen, mich bei allen Wegbegleitern herzlichst für ihre Unterstützung und kollegiale Freundschaft zu bedanken!

Es ist mir aber auch ein besonderes Bedürfnis, mich bei allen jenen zu entschuldigen, die meine oft sehr kantigen und launischen Kommentare oder Unmutsäußerungen über sich ergehen lassen mussten. Sorry, ich konnte nicht anders, denn ich bin einfach durch und durch unabhängiger Versicherungsmakler!

Wie sagte einst Kaiser Franz Josef I, „**Es war sehr schön, es hat mich sehr gefreut!**“  
Herzlichst Euer

Alexander Punzl

## 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: Mag. Alexander Gimborn  
Vizepräsident: Mag. Alexander Meixner  
Schriftführer: Mag. Erwin Weintraud

### Verlagsort:

Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

### Redaktionsteam:

ÖVM Sekretariat

### Layout & grafische Produktion:

Klepp & Partners Werbeagentur GmbH, Fotos: ÖVM, shutterstock, fotolia

### 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



**18**

- Neues Klauselpaket mit UNIQA vereinbart **6**
- Danke für die schöne Zeit beim ÖVM **13**
- ÖVM-Mitglieder vor den Vorhang, Teil 2  
Brigitte Felber,  
Wokatsch-Felber  
Versicherungsmakler **18**
- Rezensionen – Bücher,  
die in keinem Maklerbüro  
fehlen sollten! **27**

### RECHT



**30**

- Doppelversicherung  
und Regress im  
Schadensfall **8**
- Serie Versicherungsvertrags-  
gesetz: VersVG-Bestimmun-  
gen in der Praxis –  
§ 21 VersVG  
(Vorvertragliche  
Anzeigepflicht) **14**
- Das kostenlose  
ÖVM-Rechtsservice **15**
- Alles (un-)dicht? **26**
- Serie Juristische Begriffe –  
Verjährung im  
Zivilrecht **30**
- Die „schleichende“  
Gefahr  
der Arbeitsroutine **34**

### WIRTSCHAFT & STEUER



**10**

- Kleines Instagram 1x1  
für Versicherungs-  
makler **10**
- Über Gebühren **12**
- Reisesicherheit –  
was ist gefährlich?! **20**
- Serie: Was ist das? –  
Gedekte Schuldver-  
schreibungen  
und Pfandbriefgesetz  
(Deckungsregister) **21**
- Herausforderung  
oder Bedrohung –  
Die aktuelle Situation  
des Versicherungs-  
maklers **24**
- Risk Engineering für  
Cyber- und Datenschutz-  
risiken **28**
- Serie Sozialversicherung  
– Beitrags- und leistungs-  
rechtliche Werte  
in der Sozial-  
versicherung 2023 **32**

### ÖVA/AUSBILDUNG



**23**

- Die Gewinner:innen des  
Online Zirkeltrainings  
2022 wurden  
ermittelt! **23**

# Neues Klauselpaket mit UNIQA vereinbart



Bei der Unterzeichnung des Klauselpaketes im UNIQA-Tower, vlnr: Patrick Grill, Produktverantwortlicher für Betriebe & Planen; Alexander Huter, UNIQA Leiter für Affinity & Kundengruppenlösungen; Ing. Alexander Punzl, Präsident ÖVM; Christian Voith, UNIQA Leiter Makler- und Partnervertrieb Österreich; Christopher Knapp, Makler und ÖVM-Mitglied; Igor Richtmann, UNIQA Verkaufsleiter Affinity & Kundengruppenlösungen

**Der ÖVM hat sich in den vergangenen Monaten intensiv mit der Gewerbe Versicherung der UNIQA befasst und konnte ein weitreichendes Klauselpaket zum Tarif Betrieb & Planen vereinbaren. Es stehen ab sofort über 50 Klauseln in der Betriebshaftpflicht und der Sachversicherung zur Verfügung. Vor Kurzem wurde unterzeichnet.**

**Christian VOITH, Leiter Makler- und Partnervertrieb Österreich:** „Die investierte Zeit über die letzten Monate hat sich gelohnt. Gemeinsam mit dem ÖVM haben wir eine top Lösung fürs Gewerbegeschäft auf die Beine gestellt. Ich bin überzeugt, dass sich diese erfolgreiche Zusammenarbeit fruchtbar auf das zukünftige Geschäft auswirken wird. UNIQA ist im Bereich Gewerbe stark regional präsent mit persönlichen Ansprechpartner:innen und professionellem Risikomanagement. Wir schätzen die Partnerschaft mit unseren Vertriebspartner:innen auf Augenhöhe und sind sehr stolz auf das uns entgegengebrachte Vertrauen.“

**ÖVM Präsident Ing. Alexander PUNZL und Christopher KNAPP, Makler und ÖVM-Mitglied:**

„Wir bedanken uns sehr herzlich für die konstruktive und ergebnisorientierte Zusammenarbeit der letzten Monate bei den Verantwortlichen der UNIQA zur Erstellung des Klauselpaketes.“

## DAS KLAUSELPAKET IM ÜBERBLICK

Wird das Klauselpaket als Deckungserweiterung zum Versicherungsvertrag vereinbart, gilt eine Maximalrabattierung: Mit der genauen Handhabung ist Ihr Maklerbetreuer oder Gewerbemanager bereits bestens betraut.

Highlights des vereinbarten Klauselpaketes:

### Optischer Schaden

Versichert sind Schäden durch Hagel, ohne Auswirkung auf die Funktionstüchtigkeit oder Nutzungsdauer der versicherten Sachen.

Nicht versichert sind Schäden, die bei Beginn der Versicherung bzw. zum Zeitpunkt des Einschusses dieser Vereinbarung bereits vorhanden waren. Die Entschädigung beträgt innerhalb eines Versicherungsjahres maximal EUR 15.000,- auf 1. Risiko unter der Voraussetzung, dass die beschädigten Teile ausgetauscht werden (keine Ablöse möglich).

### Neuwertentschädigung

Sämtliche zum Neuwert versicherten Gebäude und Sachen (technisch- kaufmännische Einrichtung) sind, soweit ständig gewartet oder in Verwendung stehend, unabhängig von der Höhe ihres Zeitwertes, zum Neuwert zu ersetzen. Desgleichen sind auch Fliesen, Tapeten, Malereien, Böden etc. zum Neuwert zu ersetzen, wenn auch bei den versicherten Gebäuden der Neubauwert als Ersatzwert gilt.

### Verzögerung durch lange Lieferfristen

In Erweiterung der Bedingungen der Betriebsunterbrechungsversicherung gilt es nicht als außergewöhnliches Ereignis, wenn die Wiederaufnahme des Betriebes dadurch verzögert wird, dass von einem ersatzpflichtigen Sachschaden betroffene dem Betrieb dienende Sachen erst nach langen Lieferfristen erhältlich sind.

### Umweltstörung inkl. Zwischenlagerung von gefährlichen Abfällen

Die Besondere Vereinbarung gemäss Art. 6 AHVB ist getroffen. Ist im Versicherungsvertrag eine Erweiterung des im Art. 3 AHVB festgelegten örtlichen Geltungsbereiches mittels Besonderer Bedingung vereinbart, so erstreckt sich der Versicherungsschutz – soweit nicht anders vereinbart – für Sachschäden durch Umweltstörung auf den individuell vereinbarten örtlichen Geltungsbereich. Art. 6, Pkt. 3.2 AHVB findet sinngemäß Anwendung.

In teilweiser Abänderung von Artikel 6.3.6 AHVB besteht Versicherungsschutz für die Zwischenlagerung von gefährlichen Abfällen jeder Art.

### Rettungskosten

Die Aufwendungen aus dem Titel Rettungskosten nach Eintritt sowie unmittelbar vor Eintritt des Versicherungsfalles sind selbst dann zu ersetzen, wenn sie nicht geboten waren, der Versicherungsnehmer sie aber für erforderlich halten durfte. Schäden

durch Rettungsmaßnahmen, die rückblickend betrachtet nicht notwendig waren, sind nur dann nicht zu ersetzen, wenn dem Versicherungsnehmer grobe Fahrlässigkeit bei seinem Irrtum über die Sinnhaftigkeit der Maßnahmen anzulasten ist, leichte Fahrlässigkeit schadet nicht. Die Versicherungssumme hierfür beträgt im Rahmen der Pauschalversicherungssumme EUR 100.000,–

### Schadensuchkosten

Sind hinreichend Umstände bekannt, aus welchen sich ein Schadenersatzanspruch gegen den Versicherungsnehmer bzw. die versicherten Personen mit hoher Wahrscheinlichkeit ergeben wird, besteht Versicherungsschutz für geeignete Maßnahmen zur Erhebung, Konkretisierung und Nachforschung der zugrundeliegenden Anspruchsvoraussetzungen durch dazu befähigte Sachverständige, Rechtsanwälte oder sonstige entsprechend befähigte Dienstleister.

Die Beauftragung dieser Personen erfolgt in Abstimmung zwischen Versicherungsnehmer und Versicherer.

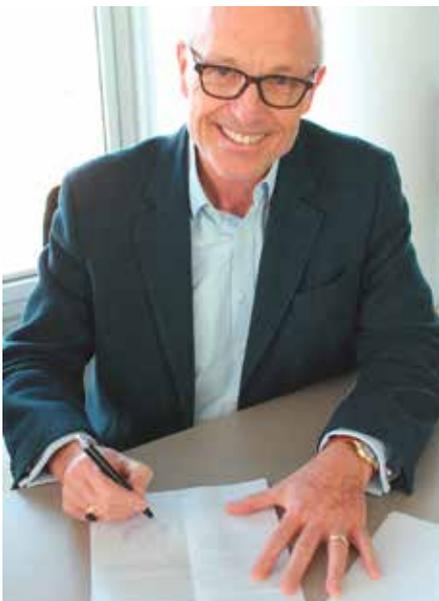
Die Versicherungssumme hierfür beträgt im Rahmen der Pauschalversicherungssumme EUR 100.000,–

### Sachen, welche entliehen

Abweichend der Bedingungen gelten Schäden an Sachen, welche vom Versicherungsnehmer oder die für ihn handelnden Personen entliehen, gemietet, geleast, gepachtet oder in Verwahrung genommen haben, sei es auch im Zuge der Verwahrung als Nebenverpflichtung, im Rahmen der Pauschalversicherungssumme als mitversichert. Das Sublimit für diese Deckungserweiterung beträgt EUR 50.000,– pro Schadenereignis.

Der ÖVM Vorstand wünscht allen Kolleg:innen viel Erfolg mit dem ÖVM Gewerbeklauselpaket und einen guten Start in das Jahr 2023.

### Hauptverantwortlich für die Ausarbeitung waren:



Ing. Alexander Punzl



Christian Voith



Christopher Knapp



Mag. Alexander MEIXNER  
Vorstand ÖVM

# Doppelversicherung und Regress im Schadensfall

In der Schadensversicherung gilt in Österreich das gesetzlich normierte Bereicherungsverbot. Der Versicherungsnehmer soll im Schadensfall nicht besser gestellt sein, als wenn der Schaden nicht eingetreten wäre. Wurde nun ein Risiko – wissentlich oder unwissentlich – bei zwei Versicherern eingedeckt, besteht möglicherweise Handlungsbedarf, will man nicht gegen gesetzliche Bestimmungen verstoßen.

## Mit- und Doppelversicherung

Eine **Mitversicherung** liegt dann vor, wenn ein Interesse gegen dieselbe Gefahr bei zwei oder mehrere Versicherungsgesellschaften versichert ist und die Versicherungssummen zusammen den Versicherungswert entsprechen.

Eine **Doppelversicherung** liegt hingegen dann vor, wenn ein Interesse gegen dieselbe Gefahr bei zwei oder mehreren Versicherungsgesellschaften versichert ist und die Versicherungssummen zusammen den Versicherungswert übersteigen.

Wurde ein Interesse wissentlich gegen dieselbe Gefahr bei zwei oder mehreren Versicherungsunternehmen in Deckung gegeben (Mit- oder Doppelversicherung), muss der Versicherungsnehmer diesen Umstand bei den beteiligten Gesellschaften im Sinne des § 58 VersVG umgehend anzeigen.

## Rechtsfolgen der Doppelversicherung

Die Folgen einer Doppelversicherung sind in den §§ 59 und 60 VersVG normiert und regeln folgende Sachverhalte:

- Leistungen im Schadensfall
- Schicksal der Verträge

Im Schadensfall haftet jeder Versicherer für jenen Betrag, den er auf Basis seines Vertrages leisten müsste. In dieser Anordnung liegt eine Abweichung gegenüber der subsidiären Regel des § 896 ABGB, wonach die Gesamtschuldner im Innenverhältnis zu gleichen Teilen verpflichtet sind. Der Versicherungsnehmer kann aber insgesamt niemals mehr Entschädigung als die tatsächlich eingetretene Schadenshöhe erlangen (Bereicherungsverbot).

Nach außen hin haften die Versicherer zur ungeteilten Hand. Der Versicherungsnehmer kann sich daher aussuchen, von welcher Gesellschaft er die Regulierung des Schadens wünscht. Im Innenverhältnis sind die Versicherer nach Maßgabe der Beträge, deren Zahlung ihnen dem Versicherungsnehmer gegenüber vertragsmäßig obliegt, untereinander zum Ersatz verpflichtet. Damit soll vermieden werden, dass ein Versicherer Prämie erhält, mangels Inanspruchnahme durch den Versicherungsnehmer, aber keine Leistungen erbringen muss.

Hat der Versicherungsnehmer den Vertrag, durch welchen die Doppelversicherung entstanden ist, ohne Kenntnis von dem Entstehen der Doppelversicherung abgeschlossen, so kann er im Sinne des § 60 Abs. 1 VersVG verlangen, dass der später abgeschlossene Vertrag aufgehoben oder die Versicherungssumme, unter verhältnismäßiger Minderung der Prämie, auf den Teilbetrag herabgesetzt wird, der durch die frühere Versicherung nicht gedeckt ist.

Die Aufhebung oder Herabsetzung wird im Sinne des § 60 Abs. 3 VersVG erst mit dem Ablauf der Versicherungsperiode wirksam, in der sie verlangt wird. Das Recht, die Aufhebung oder die Herabsetzung zu verlangen, erlischt, wenn der Versicherungsnehmer es nicht unverzüglich geltend macht, nachdem er von der Doppelversicherung Kenntnis erlangt hat.

## Schadensabrechnung bei Vorliegen einer Doppelversicherung

Die solidarische Haftung bewirkt – wie bereits ausgeführt – ein Wahlrecht des Versicherungsnehmers, welches die Versicherer nicht beeinflussen können. Ob der eine oder andere Versicherer in Anspruch genommen wird, liegt rein im Ermessen des Versicherungsnehmers. Die Zufälligkeit der Inanspruchnahme im **Außenverhältnis** hat aber keinerlei Auswirkungen auf die Lastentragung im **Innenverhältnis**. § 59 Abs. 2 VersVG gewährt nämlich einen Regressanspruch nach Inanspruchnahme.

Dieser Anspruch entsteht, sobald der erste Doppelversicherer seine Leistung an den Versiche-

rungsnehmer erbracht hat. Der Regress entsteht allerdings nicht schon dann, wenn der Versicherer irgendetwas bezahlt hat. Vielmehr muss er mehr gezahlt haben, als seinem Anteil im Innenverhältnis entspricht. Diese Quote richtet sich wiederum nach dem Verhältnis der von den Versicherern im Außenverhältnis übernommenen Haftung. Relevant ist die Höhe der jeweils vom Versicherer geschuldeten Leistung und nicht die Versicherungssumme.

### Ein Beispiel zum besseren Verständnis der komplexen Regressregelung<sup>1</sup>

- Versicherungswert € 120TS
- Doppelversicherung V1 und V2

#### Variante 1 – Intensität<sup>2</sup> = 1 (Vollversicherung)

Der Versicherungswert einer Sache beträgt € 120TS und ist jeweils bei V1 und V2 zu diesem Wert versichert. Zahlt der V1 € 120TS an den Versicherungsnehmer, kann er € 60TS von V2 am Regresswege zurückfordern (Innenverhältnis 1:1). Hat V1 nur eine Abschlagszahlung in der Höhe von € 40TS an den Versicherungsnehmer geleistet, gibt es hingegen noch keinen Regress.

#### Variante 2 – Intensität > 1 (Überversicherung)

Am Innenverhältnis ändert das auch nichts, wenn die Versicherungssumme bei V1 € 150TS und bei V2 € 120TS wäre. Nimmt der Versicherungsnehmer V1 für € 120TS in Anspruch beläuft sich der Regressanspruch gegenüber V2 weiterhin auf nur € 60TS.

Beträgt die Versicherungssumme bei V2 aber nur € 60TS, so liegt Unterversicherung vor. Die solidarische Haftung zwischen V1 und V2 ist dann nur bis € 60TS gegeben. Für die restlichen € 60TS haftet V1 allein. Das Innenverhältnis beläuft sich auf 2:1. Nimmt der Versicherungsnehmer nun V1 für € 120TS in Anspruch, so kann sich V1 beim V2 nur hinsichtlich eines Betrags von € 20TS regressieren.

Hat der Versicherungsnehmer V2 mit € 60TS in Anspruch genommen, kann dieser € 40TS vom V1

verlangen. Der Versicherungsnehmer kann darüber hinaus die fehlenden € 60TS vom V1 fordern.

#### Wann liegt tatsächlich eine Doppelversicherung vor?

Ob tatsächlich eine Doppelversicherung vorliegt, kann erst im Zeitpunkt des Versicherungsfalles beurteilt werden. Erst wenn der Versicherungsfall sich manifestiert hat, steht fest, ob der Versicherungsnehmer Deckung aus allen Verträgen in Anspruch nehmen muss oder ob etwa die Versicherungssumme eines Vertrages ausreicht. Nur in letzterem Fall liegt eine Doppelversicherung vor.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Dvgl. Perner; Privatversicherungsrecht; Manz; Seiten 259 ff

<sup>2</sup> Intensität = Versicherungssumme dividiert durch Versicherungswert

<sup>3</sup> OGH 7 Ob 36/93

#### Quellen:

Gisch/Reisinger; Versicherungsvertragsrecht; Verlag Österreich  
Perner; Privatversicherungsrecht; Verlag Manz  
[www.ogh.gv.at](http://www.ogh.gv.at)



Susanne KONDZIOLKA  
BLOCH  
Vorständin ÖVM

# Kleines Instagram 1x1

## für Versicherungsmakler

Nachdem wir uns in der letzten Ausgabe des Makler Intern um Ihre ersten Schritte auf Facebook gekümmert haben, ist diesmal **Instagram** an der Reihe.

Instagram ist eine Foto- und Video-Sharing-Plattform, die 2010 gestartet wurde. Sie ermöglicht Benutzern, Fotos und Videos zu teilen, zu bearbeiten und zu kommentieren. Sie können darauf auch Instagram Stories erstellen, bei denen Sie Fotos und Videos in einer Reihe von Schnappschüssen posten, die nach 24 Stunden wieder verschwinden.

Seit 2012 ist Facebook (mittlerweile: Meta Platforms, Inc.) die Eigentümerin von Instagram. Daher wurde seither auch eine Reihe von Funktionen zur Integration von Instagram-Inhalten in Facebook-Seiten hinzugefügt.

Für uns Versicherungsmakler ist Instagram durchaus interessant, entscheidend ist jedoch – wie immer bei Social Media – ob Ihre Zielgruppe hier überhaupt unterwegs ist. Nur wenn Sie das bejahen können, sollten Sie Zeit und Energie in diese Plattform stecken (soweit Sie diese beruflich nutzen wollen).

Sie bekommen daher nachfolgend einen Schnelldurchlauf mit 11 Tipps für Ihre ersten Schritte auf Instagram.

Stellen Sie sich Ihr Insta Profil wie eine Bewerbungsmappe vor, Sie haben dabei aber nicht mehr als ein paar Sekunden – diese entscheiden, ob Ihnen ein Leser folgt oder nicht!

### Tipp 1 – Ihr Benutzername

Hier wählen Sie einen möglichst kurzen Namen, entweder Ihren eigenen oder jenen Ihres Unternehmens. Jeden Benutzernamen gibt es nur einmal auf Instagram und dieser Name scheint auch auf, wenn Sie auf den Profilen anderer Instagramer interagieren.

### Tipp 2 – Ihr Profilbild

Sie sollten ein Portraitfoto von Ihnen verwenden, auf dem Sie gut und deutlich erkennbar sind (idealerweise ein wenig lächeln) und zu Ihrem Business passend gekleidet sind. Also bitte keine

Cowboyhüte, Sonnenbrillen oder Badeoutfits. Das wirkt für unsere Branche nicht professionell.

Wenn Sie ein größeres Maklerunternehmen (mit vielen Mitarbeitern) haben, können Sie auch Ihr Logo ins Profilbild stellen.

Weitaus persönlicher wirkt aber immer ein Foto von Ihnen selbst.

### Tipp 3 – Ihr Profilname

Sie haben 30 Zeichen Platz um Ihren Namen, Ihre Branchenbezeichnung oder Ihren Slogan einzutragen.

So kann man Sie über die Instagram-Suchfunktion wiederfinden – verwenden Sie daher unbedingt jene Suchbegriffe, unter denen Sie hier auch gefunden werden wollen.

### Tipp 4 – Ihre Kategorie/Branche

Sie haben die Möglichkeit unter „Profil bearbeiten“ => „professionelles Konto“ die Kategorie Versicherungsmakler auszuwählen.

Wenn Sie dies so nutzen, können Sie unter dem Profilnamen (Tipp 3) Ihren Firmennamen oder einen Slogan verwenden und müssen darin nicht nochmals das Wort Makler strapazieren.

### Tipp 5 – Ihre Bio (Steckbrief)

Hier stehen Ihnen 150 Zeichen zur Verfügung – nutzen Sie diese und bringen Sie das Wichtigste zu Ihrem Business kurz und prägnant auf den Punkt. Bieten Sie Spezialprodukte oder Dienstleistungen in Sachen Versicherungen an? Dann unbedingt hier erwähnen!

Die meisten Profile haben im Text Emojis oder Symbole integriert. Das wirkt viel lebendiger und freundlicher als reine Textblöcke.

Bringen Sie mit einer Aufzählung der einzelnen Punkte untereinander ein wenig Ordnung und Struktur in diesen Abschnitt. Damit tut sich der Leser bei weitem leichter und kann schneller erfassen, worum es bei Ihnen geht.

Sinn macht hier auch eine Handlungsaufforderung, um beispielsweise auf Ihre eigene Webseite hinzuweisen.

Am besten erstellen Sie hierfür eine eigene Seite mit allen wichtigen Links, darunter auch mit Ihrem Impressum.

**Tipp 6 – Ihre Kontakte**

Achten Sie darauf, dass Sie diese vollständig ausgefüllt haben und auch immer am aktuellen Stand halten.

Ergänzen Sie unbedingt Ihre E-Mail-Adresse und – wenn Direktkontakt von Ihnen gewünscht ist – Ihre Festnetz- oder Mobilnummer.

**Tipp 7 – Ihre Highlights**

Hier gehören Ihre wirklich wichtigen Informationen – nach Kategorien (den sog. Highlights) gesammelt herein. Ideen dafür könnten sein:

- Tipps & Tricks
- Kostenlose Inhalte die Sie anbieten (z.B. Blogartikel)
- Newsletter
- Angebote
- Testimonials/Kundenerfahrungen
- Unser Büro/Team
- Über mich

**Tipp 8 – Ihr Feed**

Ihr Instagram Feed zeigt Ihnen jene Fotos und Videos, die Sie bereits gepostet haben, angeordnet im Instagram-typischen Schachbrettmuster. Gutes Design und harmonische Farben machen sich da besonders bezahlt.

Zeigen Sie Ihrem Leser daher auf den ersten Blick, worum es bei Ihnen geht.

Am besten, Sie basteln sich dafür ein Muster-Design für Ihre Posts, das Sie auch gleich mit Ihren Brandingfarben ausgestalten. Damit schaffen Sie einen ansprechenden Feed, der zum Stöbern einlädt. Es wirkt einfach viel professioneller und ruhiger, wenn Sie farblich in einer Linie bleiben, als wenn jeder Post von Stil und Farbe her anders gestaltet ist.

Setzen Sie bei Ihren Posts übrigens nicht nur auf Bilder, auch die Bildunterschriften (Captions) müs-

sen passen und sollten Aufmerksamkeit erzeugen und Interesse wecken.

Nutzen Sie auch Hashtags, um Ihre Inhalte zu verbreiten. Identifizieren Sie relevante Hashtags, die zu Ihrem Thema passen, und fügen Sie diese zu Ihren Posts hinzu.

**Tipp 9 – Ihr Call-to-Action**

Vergessen Sie nie darauf, in Ihren Posts für den Leser einen Handlungsauftrag (Call-to-Action) einzubauen. Sei es, einen Termin mit Ihnen zu buchen, Ihre Webseite zu besuchen oder einfach nur ein Like dazulassen und Ihnen auf Instagram zu folgen.

Am besten machen Sie das immer zum Schluss.

**Tipp 10 – Interaktionen**

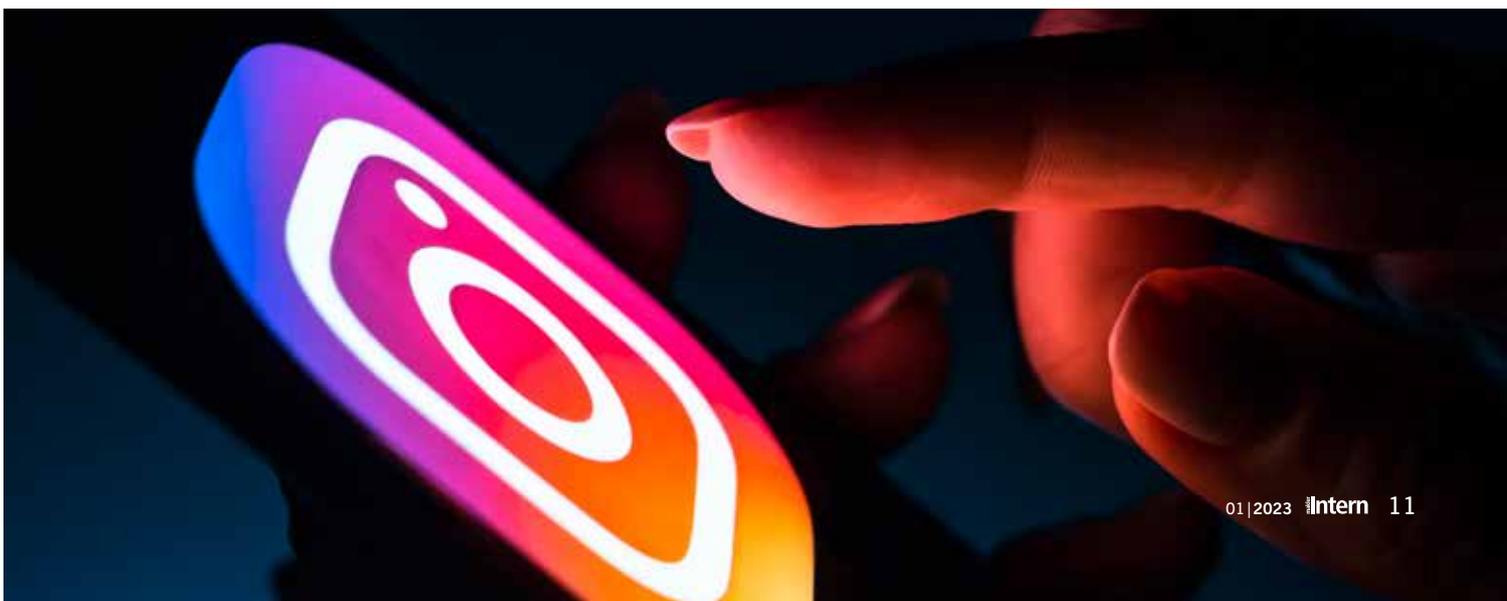
Interagieren Sie auf Instagram auch mit anderen Nutzern, folgen Sie anderen Accounts, kommentieren und liken Sie die Inhalte anderer Accounts und antworten auf Fragen und Kommentare.

**Tipp 11 – Regelmäßigkeit**

Alle zwei Wochen einen lieblosen Post ins Netz zu stellen, wird Ihnen und Ihrem Business nichts bringen. Den Kanal zu bespielen kostet Zeit und sollte mit wirklich wertvollem Content erfolgen.

Lassen Sie sich nichts anderes einreden: Niemand wird Sie gleich beim ersten Mal, nach dem Durchlesen eines einzigen Posts, kontaktieren. Das funktioniert online in keiner Branche mehr, schon gar nicht bei Versicherungen. Ein Kunde muss gerade in diesem Bereich viel mehr an Vertrauen gewinnen, bis er den ersten Schritt wagt.

Aber auch hier macht's die Regelmäßigkeit. Wer laufend und nützlichen Content für seine Zielgruppe liefert, bleibt in guter Erinnerung und wird auch über Social Media kontaktiert und kann somit auch über diese Schiene neue Kunden gewinnen.





Christian GRÜNSTEIDL  
ÖVM Ombudsmann

# Über Gebühren

## Bericht des ÖVM-Ombudsmannes

Ende letzten Jahres häuften sich die Anfragen zur Wüstenrot Versicherung und ihren Gebühren im Zusammenhang mit Versicherungsverträgen, sowohl im Rahmen meiner Tätigkeit als Ombudsmann der oberösterreichischen Versicherungsmakler, aber auch aus den Reihen der ÖVM Mitglieder. Immer wieder tauchte dabei der doch recht stolze Betrag von € 40,- für die Ausstellung einer Polizzenkopie auf. Ebenso wurden seitens der Maklerschaft oft die in der Branche unüblichen € 20,- für einfache Vertragsaukünfte moniert. Der Fairness halber sei aber erwähnt, dass die Wüstenrot in Entsprechung des § 5 a Abs. 5 VersVG diese Unterlagen einmalig kostenfrei per Post versendet, wenn elektronische Kommunikation vereinbart ist.

Den Ausschlag, sich näher mit dem Gebührenblatt der Wüstenrot Versicherung auseinanderzusetzen, gab aber eine Anfrage des Kollegen Peter Stadler im ÖVM-Netzwerk (Anfrage Nr. 4504), in der er schilderte, dass die Wüstenrot Versicherung für die Änderung einer Bankverbindung zu einem bestehenden Vertrag dem Kunden € 10,- in Rechnung stellte.

Ich habe deshalb als Ombudsmann des ÖVM eine entsprechende

Anfrage an die Wüstenrot Versicherung gestellt und erhielt daraufhin von Frau Mag. Claudia Jauernig von der Rechtsabteilung der Wüstenrot Versicherung AG eine kurze, aber wenig zufriedenstellende Rückmeldung dazu. Das Positive an der Rückmeldung war, dass die Wüstenrot in Zukunft auf eine Gebühr bei Änderungen der IBAN zum Sepa-Lastschriftverfahren verzichten wird, auf andere Fragestellungen wurde jedoch nicht weiter eingegangen.

Ich habe deshalb nochmals telefonischen Kontakt mit Frau Mag. Jauernig aufgenommen und in einem sehr freundlichen und konstruktiv geführten Gespräch hat mir Frau Mag. Jauernig zugesichert, einzelne doch recht fragwürdige Positionen im Gebührenblatt nochmals einer Prüfung zu unterziehen.

Ich erhielt dazu dann nachstehende Antwort:

*Sehr geehrter Herr Grünsteidl,*

*vielen Dank nochmal für unser Telefonat vor einiger Zeit und Ihre Anregungen bzw. Gedanken zu unserem Gebührenblatt, welche wir zur Kenntnis genommen haben.*

*Wir werden diese bei allfälligen zukünftigen weiteren Überlegungen in diesem Zusammenhang im Auge behalten.*

*Freundliche Grüße*

*Mag. Claudia Jauernig*

*Recht/Legal Affairs Wüstenrot Gruppe*

Auszugsweise darf ich Euch auf ein paar Positionen des Gebührenblattes näher hinweisen:

### 1. Nichthaftungsanzeige

Bei Rückzug einer Versicherungsbestätigung möchte die Wüstenrot vom Kunden gerne € 14,30 einfordern. Dabei wird aber nicht näher darauf eingegangen für welche Fälle dies gelten soll.



## 2. Bankgebühr

Bei Rückbuchung nach Widerruf oder nicht Einlösung einer erteilten Einzugsermächtigung verrechnet die Wüstenrot zuzüglich der von der Bank verrechneten Gebühren € 10,-. Das ist meines Erachtens eine unzulässige Doppelbestrafung des Kunden, da diesem ohnehin bei nicht erfolgter Zahlung Mahngebühren verrechnet werden. Aber vielleicht findet sich in der nächsten Version des Gebührenblattes dann auch noch eine Position für den erfolglosen Versand eines Zahlscheins.

## 3. Rücktritt vom Vertrag

Unter diesem Punkt möchte die Wüstenrot Kunden, die ihr gesetzliches Rücktrittsrecht ausüben für einen Kfz Vertrag ohne Kaskobesichtigung € 75,-, für einen Kfz Vertrag mit Kaskobesichtigung € 97,- und für anderweitige Sachversicherungsverträge € 62,- an Gebühren verrechnen. Da sich die Wüstenrot grundsätzlich bei allen angeführten Gebühren auf den § 41 b VersVG stützt, ist ein solches Ansinnen von vornherein zum Scheitern verurteilt. Auch eine Verrech-

nung solcher Gebühren als Konventionalstrafe oder Geschäftsgebühr im Sinn des § 40 Abs. 2 Vers VG scheidet in diesem Fall meiner Ansicht nach aus, da hier vom Kunden ein gesetzlich zustehendes Rücktrittsrecht ausgeübt wird.

Neben diesen Punkten versetzte darüber hinaus die unzulässige Staffelung bei den Mahnspesen und grundsätzlich die Höhe der Gebühren die Konsumentenschützer der Arbeiterkammer in Erstaunen. In einem kürzlich dazu geführten Gespräch wurde seitens der Arbeiterkammer signalisiert, dass man sich das Gebührenblatt jedenfalls näher ansehen wird.

Solltet ihr zwischenzeitlich mit der Verrechnung von Gebühren dieser Art konfrontiert sein, so darf ich Euch in diesem Zusammenhang auf unseren ÖVM-Rechtsservice hinweisen. Dieser steht Euch und Euren Kund:innen auch bei der Abwehr ungerechtfertigter Gebühren zur Seite. Es bleibt aber zu hoffen, dass bereits vorher Vernunft einkehrt und wir uns wichtigeren Aspekten unserer Arbeit widmen können.

# Danke für die schöne Zeit beim ÖVM

Vor mehr als 25 Jahren, überzeugte mich der damalige Präsident Kurt Dolezal, von einer Mitarbeit als Mitglied des Vorstandes. Ich habe diese Tätigkeit keine Minute bereut.

In dieser Zeit entwickelte sich der ÖVM zum größten Maklerverband in Österreich mit über 600 Mitgliedsbetrieben. In dieser Zeit konnte ich mit vier Präsident:innen, drei Generalsekretär:innen und einer Vielzahl von Vorstandskolleg:innen die Zukunft unseres ÖVM mitgestalten.

Mit der kommenden Generalversammlung geht jedoch diese schöne Zeit zu Ende. Für die jahrelange freundschaftliche und harmonische Zusammenarbeit möchte ich mich bei euch bedanken.

Aber in dieser langen Zeit veränderte sich auch die Zusammenarbeit mit der Versicherungswirtschaft.

Früher gab es noch die sprichwörtliche Handschlagqualität, ein Anruf bei einem Versicherer war kein Problem. Heute wird leider vieles zum Problem, sei es der Anruf oder.....ich möchte nicht mehr länger an die Vergangenheit erinnern, blicken wir in die Zukunft. Der ÖVM steht dafür mit seinem dynamischen Vorstandsteam zur Verfügung.

Und zu guter Letzt – ein herzliches Dankeschön an alle Mitgliedsbetriebe mit ihren Mitarbeiter:innen, ihr seid der ÖVM, es war schön für euch da zu sein.

Ich wünsche euch weiterhin viel Erfolg und eine positive Stimmung in den nicht gerade rosigen Zeiten!

Euer  
Alfred Binder



Alfred BINDER  
ÖVM Vorstandsmitglied



Gerhard VEITS  
Vorstand ÖVM



# VersVG-Bestimmungen in der Praxis

## § 21 VersVG (Vorvertragliche Anzeigepflicht)

### § 21 VersVG (Vorvertragliche Anzeigepflicht)

Tritt der Versicherer zurück, nachdem der Versicherungsfall eingetreten ist, so bleibt seine Verpflichtung zur Leistung gleichwohl bestehen, wenn der Umstand, in Ansehung dessen die Anzeigepflicht verletzt ist, keinen Einfluss auf den Eintritt des Versicherungsfalls oder soweit er keinen Einfluss auf den Umfang der Leistung des Versicherers gehabt hat.

#### Grundsätzliches

Die §§ 16 - 19 VersVG regeln einerseits die Anzeigepflicht des VN und andererseits die mögliche Konsequenz des Vertragsrücktritts durch den VR, im Falle eines Verstoßes gegen diese Obliegenheit durch den VN.

Der § 21 VersVG macht hingegen deutlich, dass ein Vertragsrücktritt des VR nicht unbedingt mit einer allfälligen Leistungsfreiheit des VR, für vor der Rücktrittserklärung des VR eingetretene Schadensfälle, einhergeht. Vielmehr soll dem VN der Versicherungsschutz für Versicherungsfälle erhalten bleiben, für die er einerseits die (richtige) Prämie bezahlt hat und denen andererseits keinerlei Zusammenhang mit der Verletzung der Anzeigepflicht anhaftet.

#### Voraussetzungen für die Anwendung des § 21 VersVG

Grundsätzlich entfällt der Versicherungsschutz für

Schadensfälle, die nach dem Zugang der Rücktrittserklärung des VR beim VN eintreten. Daher ist in der Praxis die Leistungspflicht des VR mangels Kausalität nur für jene Versicherungsfälle zu prüfen, die bereits vor dem Rücktritt des VR eingetreten sind.

Dabei ist es unerheblich, ob die Anspruchstellung durch den VN vor oder nach der Rücktrittserklärung des VR erfolgt.

Der VR bleibt demnach leistungspflichtig für Versicherungsfälle, die

- a.) vor der Rücktrittserklärung eingetreten sind und
- b.) keine Kausalität mit dem verschwiegenen oder falsch angezeigten Risikoumstand haben.

#### Kausalität

Eine Kausalität (= Beziehung zwischen Ursache und Wirkung, die Abfolge von Ereignissen und Zuständen, die aufeinander bezogen sind) ist im Zusammenhang mit einer Verletzung der Anzeigepflicht dann gegeben, wenn etwa gerade der nicht oder falsch angezeigte Risikoumstand einen Versicherungsfall herbeiführt.

Eine derartige Kausalität ist aber auch dann gegeben, wenn der nicht oder falsch angezeigte Risikoumstand Einfluss auf die Schadenshöhe (auf den Umfang der Leistung des Versicherers) hatte. Somit kommt es darauf an, ob die Kausalität dem Grunde und/oder der Höhe nach vorliegt, an.

#### (Nur) Teilweise Leistungsfreiheit des VR

Die Unterscheidung, ob eine Kausalität dem Grunde nach oder (nur) der Höhe nach gegeben ist, hat entscheidende Auswirkung auf die Leistungspflicht des VR.

Liegt eine Kausalität „dem Grunde nach“ vor, also ist der nicht oder falsch angezeigte Risikoumstand für das Eintreten des Versicherungsfalls kausal, bleibt der VR gänzlich leistungsfrei. Im Gegensatz dazu bleibt der VR aber im vollen Umfang leistungspflichtig, wenn der nicht oder falsch angezeigte Umstand keinen Einfluss auf den Eintritt des Versicherungsfalls hat.

Liegt aber nur eine Kausalität „der Höhe nach“ vor, also hat der nicht oder falsch angezeigte Risikoumstand nur einen Einfluss auf die Schadenshöhe, bleibt der VR für jenen Anteil des Schadens leistungspflichtig, dem keine Kausalität zuzurechnen ist.

Daraus folgt, dass der VN Anspruch hat auf jene Versicherungsleistungen, die der VR auch erbringen hätte müssen, wenn er die Anzeigepflicht korrekt erfüllt hätte. Das dem Gesetzestext zu entnehmende Wort „soweit“ ist somit im Einzelfall große Bedeutung zuzumessen.

#### **Beweislast**

Es obliegt dem VN zu beweisen, dass keine - oder nur den Umfang der Leistungspflicht beeinflussende Kausalität zwischen der Verletzung der Anzeigepflicht und dem Versicherungsfall besteht.

## Das kostenlose ÖVM-Rechtsservice

### wickelt erfolgreich Problemfälle ab

**Seit 2020 unterstützt der Österreichische Versicherungsmaklerring Mitglieder mit dem Rechtsservice bei Problemen und Sorgen, die im Spannungsfeld zwischen Klient:innen und Versicherungsunternehmen auftreten.**

Im Rahmen dieser Leistung finanziert der ÖVM die außergerichtliche rechtsanwaltliche Vertretung von Kund:innen von ÖVM-Maklern in Versicherungsstreitigkeiten mit Versicherungsunternehmen. Diese wird dabei durch die Rechtsanwaltskanzlei Mag. Markus Freilinger in 1010 Wien, [www.fm-legal.at](http://www.fm-legal.at), vorgenommen. Der ÖVM erbringt selbst keinerlei Vertretungs- oder Beratungsleistungen.

Für alle, die es noch nicht wissen: Auf der ÖVM-Homepage steht ein Formular zur Verfügung, mit dem man den Auftrag erteilen und die wichtigsten Daten des Sachverhalts bekannt geben kann. Wesentlich dabei ist, dass möglichst sofort sämtliche Materialien zur Verfügung gestellt werden.

Markus Freilinger: „Wir prüfen danach die Erfolgsaussichten – sind diese gegeben, wird die Rechts-sache angenommen und wir bearbeiten den Fall. Falls erforderlich, holen wir weitere Informationen direkt vom ÖVM-Makler ein.“

Danach wird in der Regel ein Aufforderungsschreiben an das beteiligte Versicherungsunternehmen im Entwurf vorbereitet und nach Freigabe durch den Maklerbetrieb abgefertigt. Sehr häufig gelingt dadurch eine Durchsetzung der Forderung des Kunden oder kann zumindest eine vergleichsweise Regelung erreicht werden. Dies natürlich immer nur in Rücksprache.

#### **Abwicklungsdauer: Üblicherweise ein paar Wochen**

Die Kosten für die anwaltliche Vertretung durch die Rechtsanwaltskanzlei Freilinger wird über eine allenfalls bestehende Rechtsschutzversicherung abgedeckt. Besteht keine derartige Rechtsschutzdeckung, werden die Kosten vom ÖVM getragen. Dem Kunden oder dem ÖVM-Makler entstehen somit keine Kosten.

„Die Abwicklungsdauer beschränkt sich je nach Reaktionszeit des Versicherers meist auf einige Wochen – je nachdem, ob sofort sämtliche Unterlagen und Informationen zur Verfügung stehen“, so Freilinger. Im Rahmen dieser ÖVM-Leistung konnten bereits zahlreiche Fälle im Sinne des Kunden oder ÖVM-Maklers entschieden werden. Darüber wurde bereits im MaklerIntern berichtet.



**Mag. Markus FREILINGER**  
Rechtsanwalt in Wien

»

### Rechtsservice Beispielfälle

Hier zwei ähnliche Fälle aus dem Versicherungszweig der Kaskoversicherung: Versichert waren jeweils Vandalismusschäden, die an den Fahrzeugen der Kunden verursacht wurden. Die Kaskoversicherungen lehnte die Erbringung der geschuldeten Versicherungsleistungen mit der Begründung ab, es handle sich um atypische Vandalismusschäden, da nahezu alle Fahrzeugteile zerkratzt wurden.

Über das ÖVM-Rechtsservice konnten beide Fälle durchgesetzt werden.

In einem Fall konnte nachgewiesen werden, dass bössartige Fans (bei der Versicherten handelte es sich um eine Sängerin, welche laufend in einem bestimmten Lokal auftrat) den Schaden verursacht hatten, offensichtlich weil die Sängerin nicht genug Zugaben spielte oder nicht die gewünschten Lieder.

Im zweiten Fall konnte glaubhaft gemacht werden, dass das auf der Motorhaube eingekratzte aufwändige Muster auf Reibereien zwischen den Volksgruppen des ehemaligen Jugoslawiens zurückzuführen ist.

Freiling: „Interessant an den beiden Fällen ist, dass bei den eingeholten kfz-technischen Sachverständigengutachten durchaus unterschiedliche Ergebnisse herauskamen.“

In einem Fall behauptete der Sachverständige, es handle sich tatsächlich um einen atypischen Vandalismusschaden, welcher nicht nachvollziehbar sei, weil doch die Verursachung der zahlreichen Beschädigungen wesentlich mehr Zeit in Anspruch nehme als ein „üblicher Vandalismusschaden“. Diese sehr pauschalen Aussagen konnten durch das im zweiten Fall eingeholte kfz-technische Sachverständigengutachten widerlegt werden, in welchem der Sachverständige nachvollziehbar angab, dass die konkrete Dauer, die für die Beschädigung benötigt werde, von den Umständen des Einzelfalls abhängen und nicht generell gesagt werden kann, wann ein üblicher oder unüblicher Vandalismusschaden vorliege.

# IMMER FÜR SIE DA.

Unsere regionalen Maklerbetreuer\_innen sind für Sie da – mit Fachwissen und Herzblut – immer und überall.

**UNS GEHT'S UM SIE**

## ÖVM-Mitglieder vor den Vorhang, Teil 2

# Brigitte FELBER,

## Wokatsch-Felber Versicherungsmakler

Akad. Vkkf. Brigitte Felber MLS ist die österreichische Vertreterin von euribron (European Broker Network), einem weltweiten Versicherungsmaklernetzwerk. Euribron unterstützt mit Kooperationsmaklern in über 100 Ländern der Welt Maklerbetriebe im Gewerbe- und Industriegeschäft. Brigitte Felber hat dieses Internationale Netzwerk dem ÖVM gegenüber geöffnet, damit ist es nun ÖVM-Mitgliedern auch möglich, ihre



internationalen Kunden, über das Netzwerk von euribron betreuen zu lassen.

### „Mein Beruf ist unglaublich abwechslungsreich und spannend“

Wenn Brigitte Felber, akademisch geprüfte Versicherungskauffrau und Geschäftsführerin von Wokatsch-Felber über ihren Beruf spricht, spürt man in jedem Wort ihre Begeisterung für das, was sie tut. Gemeinsam mit ihrem Ehemann leitet sie das auf KMU und Industriekunden spezialisierte Maklerunternehmen in Amstetten, welches seit 2008 auf 18 Mitarbeiter:innen gewachsen ist. 15 davon sind Frauen, selten in dieser gemeinhin männerdominierten Branche.

Wokatsch-Felber feiert heuer ihr 15-jähriges Bestehen. „Ich selbst habe nie versucht, das Frausein in der Versicherungswirtschaft zum Thema zu machen, sondern immer meine Kompetenz und Problemlösungsorientierung sprechen lassen, damit war das Thema Geschlecht weder beim Kunden noch in meiner Position als Vorgesetzte bei der Mitarbeiterführung in meiner Karriere jemals ein Thema. Ich habe in meiner Entwicklung auch immer Chancengleichheit erfahren und möchte dies auch weitergeben.“

### Wir sind Risikomanager

Nach der kaufm. Matura war Brigitte Felber an der Wirtschaftsuniversität inskribiert und wollte auf Jus wechseln. Durch ihre Eltern wurde sie auf Franz Wagner aufmerksam gemacht, der damals

ein im Aufbau begriffenes Maklerunternehmen leitete und begann bei ihm, in den Beruf hineinzuschnuppern. „Er hat es geschafft, mich von Anfang an zu begeistern und wurde ein großer Förderer und Mentor.“ Sie war von 1988 bis 2008 maßgeblich am Aufbau des Unternehmens beteiligt. Das Unternehmen entwickelte sich von anfangs 4 Mitarbeiter:innen auf zum Schluss vor Austritt ca 60 Mitarbeiter:innen.

Die ganze berufliche Entwicklung war getragen durch extrem know-how-basierte Problemlösungen für die Kunden. Auch jetzt: „Wir verkaufen keine Versicherungen, wir analysieren, definieren und begrenzen Risiken und beraten den Kunden, für die optimale Problemlösung, das ist viel mehr als reiner Versicherungsverkauf. Wir sehen uns als den Risikomanager unserer Kunden.“

Über viele Jahre hindurch hat sie sich auch das Know-How in der Begleitung internationaler Kunden aufgebaut und die Zusammenarbeit mit dem Internationalen Maklernetzwerk euribron in den letzten 25 Jahren organisiert und intensiviert.

Neben ihrer erfolgreichen Arbeit hat Brigitte Felber an der WU zu Beginn ihrer Karriere das Studium zur Akademisch geprüften Versicherungskauffrau abgeschlossen, einige Jahre später hat sie dann auch noch an der Donau-Universität Krems Versicherungsrecht studiert.



### Vom Workload in der Natur erholen

Abwechslung dürfte es sein, was die leidenschaftliche Unternehmerin antreibt: „Ich lerne so gut wie jeden Tag neue Unternehmen kennen, arbeite auch international und habe laufend an schwierigen Fällen zu kiefeln.“ Diese bespricht sie dann durchaus auch nach der Arbeit mit ihrem Ehemann. „Er kann es besser als ich, sich abends und am Wochenende von unseren Aufgaben abzugrenzen.“

Doch das ist lange nicht alles, was Brigitte Felber schafft und geschafft hat: Sie hat auch zwei Kinder großgezogen, auf die sie sehr stolz ist, und unterrichtet in diversen Fortbildungsinstituten.

Auf die Frage, wie sich dieser Workload ausgeht, antwortet sie mit einem Lächeln: „Ich arbeite einfach gerne und bin immer neugierig Neues zu machen, damit ergeben sich automatisch neue Aufgaben und Herausforderungen.“

In ihrer Freizeit gibt es offenbar auch wenig „Sich-gehen-Lassen“. Brigitte Felber liest immer mehrere Bücher gleichzeitig, ist Mitglied in einem Literaturzirkel und der Fernseher wird so gut wie gar nicht eingeschaltet.

Auch ihrer weiteren Leidenschaft – der Natur – frönt sie so oft es die Zeit erlaubt: Wandern, Mountainbiken, Skitouren, Tennis und Golf ... „Bewegung holt mich herunter“.

Und als ob das nicht schon genug wäre: Die Ro-

tarier und diverse Netzwerkveranstaltungen stehen auch noch häufig am Abendprogramm ...

Wenn man die Expertin nach den Herausforderungen für die Branche befragt, so sieht sie diese in dem enormen Digitalisierungsbedarfes. „Wir brauchen EDV-Lösungen und Schnittstellen mit den Versicherern für alle Prozesse – insgesamt mehr Effizienz und Dunkelverarbeitung in vielen Bereichen. Die Fixkostenbelastung ist in vielen Maklerbüros zu hoch. Wichtig ist auch, dass uns die österr. Versicherer als verlässliche Risikoträger nicht verloren gehen.“

Danke für das Gespräch!

**wokatsch-felber** wf  
Professionelles Versicherungsmanagement





**Andreas RADELBAUER** ist akademischer Krisenmanager und Leiter des Bereiches Crisis Risk & Response bei Corporate Trust. Jahrzehntelange globale Erfahrung in Umgang mit Krisen, Bedrohungen, Evakuierungen, Erpressungen und Entführungen prägen seinen Werdegang.

E-Mail: [radelbauer@corporate-trust.de](mailto:radelbauer@corporate-trust.de)  
Tel: +49 89 599 88 75 80



# Reisesicherheit – was ist gefährlich?!

„Wenn jemand eine Reise tut, so kann er was erzählen...“ wusste auch schon der deutsche Dichter Matthias Claudius zu berichten. Warum fokussieren sich Urlauber häufig nur auf perfekt inszenierte Urlaubsbilder eines Landes? Warum konzentrieren sich Geschäftsreisende nur auf das Business und nehmen Risiken in Kauf, die sie gar nicht kennen? Meist ergibt sich die Antwort erst nach einem Schadensfall.

Was bedeutet also Reisesicherheit in der Gegenwart? Reisesicherheit ist von der Risikobetrachtung sehr dynamisch und ein zunehmend komplexes Unterfangen, mit einem hohen Maß an Verantwortung für alle Beteiligten. Während Unternehmen im Rahmen der Fürsorgepflicht Maßnahmen für die Reisenden umsetzen müssen, sind Privatpersonen eigenverantwortlich gefordert Prävention zu betreiben – und sei es nur eine entsprechende Versicherung abzuschließen.

Nicht nur Reiseaktivitäten nehmen nach der Corona-Krise wieder zu, sondern auch Straftaten von unterschiedlichen Tätergruppen, die durch diesen Reisestillstand ebenso massive Geschäftseinbußen hatten. Für Täter spielt es keine Rolle, wer der Reisende ist: Geschäftsreisen, NGO Einsätze, Urlaub oder Abenteuer – gelangt man in den Fokus, ist es meist zu spät zu reagieren. Reisevorbereitung ist somit essenziell!

## Welche Länder sind gefährlich und wo erhalte ich Informationen?

Beispiel Südafrika: viele Reisebüros und online Plattformen vermitteln immer noch gerne Reisen in dieses durchaus interessante Land. Reisende begeben sich mit SUVs auf die Straßen (nicht vergessen: Linksverkehr - selbst Blinker und Wischerhebel befinden sich auf der falschen Seite...) und fahren quer durchs Land. Frage: gefährlich? Antwort: es kommt darauf an, wann und wo genau sie entlangfahren! An Kreuzungen/Ampeln, bei dichtem Verkehr sowie in der Nacht kommt es immer wieder zu smash-and-grab Attacken (Scheibe einschlagen und Sachen entwenden, egal ob jemand im Fahrzeug sitzt oder nicht). In Vorstädten werden auf Schnellstraßen Metalldorne, Steine oder Glas („spiking attacks“) auf fahrende

Fahrzeuge geworfen oder durch Steinblöcke zum Halten gezwungen, um die Insassen bestenfalls „nur“ auszurauben. Selbst bei vermeintlich gesicherten Einrichtungen wie Flughäfen, sollte eine gewisse Awareness und Verhaltensregeln bekannt sein. Am OR Tambo International Airport von Johannesburg, kommt es zu vermehrten Fällen, von sogenannten „Follow home“-Überfällen, bei denen Reisende auf dem Weg zur Unterkunft ausgeraubt wurden. Dabei kam es auch zu Gewaltanwendungen (besonders in Richtung Pretoria und Johannesburg). Die Bereitschaft und Einsatzfähigkeit der Polizei ist nur bedingt möglich, teilweise sind sie selbst in kriminellen Aktivitäten verwickelt. Es bestehen im ganzen Land also unterschiedliche Sicherheitsrisiken. Pauschale Aussagen, dass es in Johannesburg gefährlicher ist als in Kapstadt, sind nicht richtig und kann man so nicht stehen lassen. Dies ist nicht nur ein Fakt aus Südafrika, sondern ein globales Thema, was Reisesicherheit betrifft. Recherchiert man in den richtigen Quellen, findet man gefährliche Regionen in vermeintlich sicheren Staaten und umgekehrter Weise sichere Gegenden in Krisengebiete. Öffentliche Informationen über Länderrisiken bietet hier das österreichische Bundesministerium für Europäische und Internationale Angelegenheiten (BMEIA), welche Reisewarnungen in 6 Stufen kategorisiert und die Möglichkeit einer Registrierung für Auslandsreisende anbietet. Wichtig zu wissen ist, dass es sich bei diesen Länderinformationen um teilweise diplomatisch geprägte Einstufungen handelt und manche Länder durchaus hinterfragt werden sollten. Private Länderdatenbanken liefern hier objektive Zahlen, Daten und Fakten aktuelle Sicherheitsereignisse im Minutentakt, automatische Abgleiche mit Georeferenzierung sowie ggf. Alarmierung und Kommunikation mit Reisenden.

## Wie kann ich die Risiken auf Reisen minimieren?

Risiken wie, unsichere Verkehrsmittel, Straßenkriminalität, gewaltsame Demonstrationen, bewaffnete Überfälle, politische Unruhen, Terror, Erpressung und Entführung, medizinische Notfälle, uvm. stellen Reisende vor große Herausforderungen. Die Sicherheit bei der Entsendung von Mitarbeiter\*innen ins Ausland ist in Zeiten globaler Geschäftstätigkeit ein zunehmend kom-

plexes Unterfangen mit einem hohen Maß an Verantwortung für die Unternehmensleitung. Die Entsendung ist meistens auf das Business fixiert und sehr oft bleibt die persönliche Sicherheit auf der Strecke. Während Großunternehmen meist der Fürsorgepflicht mit eigenen Corporate Security Abteilungen nachkommen - welche vom Buchungsprozess, Krisenmanagement bis zur 24/7 Krisen-Hotline - alles vorbereitet haben, gibt es bei den kleinen und mittleren Unternehmen und auch den Hidden Champions teilweise noch massiven Nachholbedarf. Vorbereitung/Prävention ist das Maß aller Dinge! Dabei spielen aktuelle Länderinformationen, die medizinische Versorgung und telefonische Erreichbarkeiten im Notfall eine wichtige Rolle. Praxisorientierte Reisesicherheitstrainings vermitteln adäquates Verhalten und vermitteln den Reisenden Selbstsicherheit, Aufmerksamkeit und das richtige Verhalten in Gefahren- und Notfallsituationen. Egal ob Geschäftsreise oder Urlauber, verhältnismäßige Prävention ist notwendig!

**Eine entsprechende Versicherung abzuschließen, ist sinnvoll – aber (mit Sicherheit!) nicht ausreichend!**



## 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*

## Gedekte Schuldverschreibungen und Pfandbriefgesetz (Deckungsregister)

Das neue Pfandbriefgesetz (PfundBG) setzt die EU-Richtlinie 2019/2162 über die Emission gedeckter Schuldverschreibungen um und ist seit 8.7.2022 in Kraft. Historisch bedingt waren in Österreich die gesetzlichen Vorgaben zu gedeckten Schuldverschreibungen bisher auf das Hypothekendarbankgesetz, das Gesetz über die Pfandbriefe und verwandten Schuldverschreibungen öffentlich-rechtlicher Kreditanstalten sowie das Gesetz betreffend fundierte Bankschuldverschreibungen verteilt.

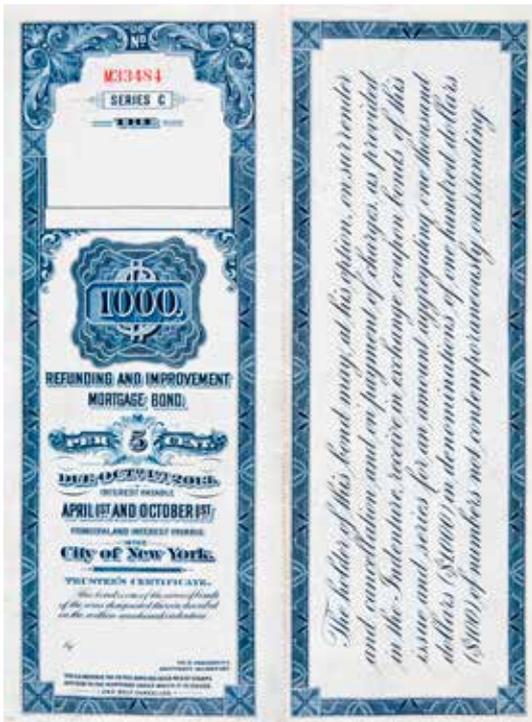
Das Pfandbriefgesetz ersetzt nun diese drei Gesetze, die mit Ablauf des 7.7.2022 außer Kraft getreten sind. Somit besteht nun ein einheitlicher Rechtsrahmen für die Begebung (Emission) sämtlicher Arten von gedeckten Schuldverschreibungen.

### Was sind verdeckte Schuldverschreibungen?

Bei einer gedeckten Schuldverschreibung handelt es sich um eine besondere Form der Schuldverschreibung, die von einem Kreditinstitut gemäß den Vorschriften des Pfandbriefgesetzes ausgegeben wird und die durch sogenannte Deckungswerte besichert ist. Die Anleger einer solchen gedeckten Schuldverschreibung haben als bevorrechtigte Gläubiger direkten Zugriff auf die Deckungswerte, aus deren Verwertung sie im Falle einer ausbleibenden Rückzahlung befriedigt werden. Der internationale Begriff für gedeckte Schuldverschreibungen ist Covered Bonds.

Gedekte Schuldverschreibungen dienen der Refinanzierung von Kreditinstituten und bieten Anlegern im Gegenzug eine Investitions- »





möglichkeit mit hoher Sicherheit. Wesentliches Element der gedeckten Schuldverschreibungen sind Deckungswerte. Dabei handelt es sich um Forderungen der Bank, die sie als Sicherheiten in einen Deckungsstock einbringt.

Die Deckungswerte der Bank werden in ein Deckungsregister eingetragen und bilden so für die Investoren der gedeckten Schuldverschreibungen den Deckungsstock. Für die Investoren bedeutet die „Deckung“, dass sie im Insolvenzfall (bzw. im Fall der Abwicklung) der Bank neben der Insol-

venzforderung gegen die Bank selbst auch ein Absonderungsrecht bezüglich der Deckungswerte haben, die im Deckungsregister eingetragen sind (sogenannter „doppelter Rückgriff“). Für die Bank hat die Ausgabe von gedeckten Schuldverschreibungen den Vorteil, dass sie damit ihre Geschäftstätigkeit, wie z.B. das Gewähren von Hypothekarkrediten, refinanziert. Ein typisches Beispiel für einen solchen Deckungswert sind Hypothekarforderungen (Forderungen aus einem Immobilienkredit).

### Was ist das Deckungsregister?

Die Deckungswerte (z.B. Kreditforderungen) werden in das Deckungsregister aufgenommen und bilden so einen Sicherungsfonds für die gedeckten Schuldverschreibungen. Die Eintragungen im Deckungsregister sowie der Deckungsstock an sich werden von einem Treuhänder überwacht.

Neu ist, dass nun für die Eintragung von Kreditforderungen in das Deckungsregister das Einverständnis des Kreditnehmers erforderlich ist. Dafür ist eine Anmerkung im Grundbuch (= Kautionsband) bei der Liegenschaft des Kreditnehmers seit 08.07.2022 nicht mehr notwendig. Bislang wurde durch das Kautionsband als Anmerkung im Grundbuch offengelegt, dass die verpfändete Immobilie im Deckungsstock der Bank aufgenommen wurde.

Kautionsbänder, die zum 08.07.2022 noch in das

Grundbuch eingetragen sind, werden binnen zwölf Monaten nach Inkrafttreten des Gesetzes gelöscht.

### Muss die Eintragung im Deckungsregister durch den Kreditnehmer veranlasst werden?

Der Kreditnehmer bzw. Sicherungsgeber muss die Eintragung in das Deckungsregister nicht veranlassen. Allerdings muss im Fall von Kreditforderungen vorab die Zustimmung des Kreditnehmers eingeholt werden. Erst mit dieser Zustimmung darf der Deckungswert in das Deckungsregister eingetragen werden.

### Ist die Eintragung im Deckungsregister für den Kreditnehmer mit Kosten verbunden?

Dem Sicherungsgeber entstehen durch die Eintragung in das Deckungsregister keine Kosten. Auch bei der Löschung der Forderung aus dem Deckungsregister muss der Kunde keine Zahlung tätigen.

Auch bei der Löschung des Kautionsbandes entstehen dem Kreditnehmer keinerlei Kosten. Das Kautionsband erlischt mit der Tilgung des Hypothekarkredites und der Löschung des Pfandrechtes automatisch.

### Gibt es für den Kreditnehmer einen Nachteil durch die Eintragung ins Deckungsregister?

Grundsätzlich ergibt sich aufgrund der Eintragung in das Deckungsregister für Kreditnehmer der Vorteil, dass dieser aufgrund der geringeren Refinanzierungskosten der Pfandbriefbank bessere Konditionen erhalten. Ein Nachteil, welcher jedoch mit der Eintragung in das Deckungsregister einhergeht, ist das sogenannte Aufrechnungsverbot.

### Zum besseren Verständnis ein Beispiel:

Ein Kreditnehmer hat bei einer Bank sowohl einen Kredit über € 200TS als auch ein Sparguthaben über € 100TS. Die Bank wird insolvent. Der Kunde kann im Normalfall die Aufrechnung der beiden Positionen verlangen und schuldet demnach der Masse nur noch € 100TS.

Erfolgte nun hinsichtlich des Kredites eine Eintragung ins Deckungsregister, dann ist eine Aufrechnung mit dem Sparguthaben nicht möglich. Der Kreditnehmer muss den offenen Kreditbetrag zur Gänze bezahlen und erhält für sein Guthaben nur die beschlossene Quote.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Es handelt sich hier um ein sehr vereinfachtes Beispiel, das dem Verständnis dienen soll. Ergänzt in Österreich die Einlagensicherung § Einlagen bei Kreditinstituten bis zu € erhalten.

# Die Gewinner:innen des Online Zirkeltrainings 2022 wurden ermittelt!



Der ÖVM kürt jedes Jahr die besten drei Spieler:innen des ÖVM Online Zirkeltraining Spiels. Und das sind die Gewinner:innen des Jahres 2022:

**1. Platz: Magdalena Kreuzeder von kremstal insurance aus Kirchdorf**



**2. Platz: Maximilian Weixlbaumer von kremstal insurance aus Kirchdorf**



**3. Platz: Katharina Holzer von EFM Saalfelden**



**DER ÖVM GRATULIERT RECHT HERZLICH!**

Alle ÖVM-Mitglieder, die ihr Versicherungsfachwissen testen möchten, können das spielerisch via Online-Game tun.

Das sogenannte Zirkeltraining, abrufbar unter <https://www.zirkeltraining.online>, wurde

ursprünglich von ÖVM-Vorstandsmitglied Gerhard Veits als Brettspiel konzipiert. Aufgrund des großen Erfolgs wurde

auf Initiative von ÖVM-Vorstandsmitglied Christian Grünsteidl in Zusammenarbeit mit der FH Habenberg ein Online-Game programmiert, bei dem man

ebenfalls Fragen in den fünf Kategorien Personenversicherung, Sach- und Rechtsschutzversicherung, Haftpflichtversicherung, Versicherungsrecht und Allerlei beantworten muss.

Und das Ganze funktioniert so: Für jede Frage stehen vier Antwortmöglichkeiten zur Auswahl, davon ist eine die Richtige. Pro korrekt beantwortete Frage erhält man einen Punkt. Ist eine Frage falsch, verliert man eines der drei Leben. Ist man sich bei einer unsicher, kann man auch einen der drei Joker zu Hilfe nehmen.

Letztendlich kann man die eigene Punktzahl auch noch mit jener anderer Spieler:innen vergleichen.

Als Zusatznutzen werden Mitarbeiter:innen von ÖVM-Maklerbetrieben im Rahmen der gesetzlichen Aus- und Weiterbildungsverpflichtung für jede richtig beantwortete Frage 30 Sekunden gutgeschrieben. Das klingt zwar nicht besonders viel, aber bei regelmäßiger Nutzung hat man die mögliche Gesamtzeitgutschrift von 2 Stunden schnell geschafft. Eine Bestätigung zur Schulungszeit kann jederzeit angefordert werden.



Wolfgang WILLIM,

# Herausforderung oder Bedrohung

## Die aktuelle Situation des Versicherungsmaklers

### Ausgangssituation

Aktuell stellen sich für den Versicherungsmakler neben den Themen der Digitalisierung, dem veränderten Kundenverhalten, Herausforderungen in der Kommunikation und Abwicklung mit dem Versicherer folgende Herausforderungen:

- Das Finden geeigneter und motivierter Mitarbeiter
- Der Umgang mit dem zu erwartenden Provisionsverbot – nicht NEU, aber wieder in Diskussion
- Die Auswirkungen der stark gestiegenen Inflation – kann dies so weitergehen und wie lange?
- Die Frage der internationalen Spannungen

Durch die zusätzlichen Herausforderungen steigen die Ansprüche an den Versicherungsmakler. Neben Verkauf und Kundenservice wird im herrschenden Verdrängungswettbewerb die unternehmerische Kompetenz und das Managen von notwendigen Veränderungsprozessen überlebensnotwendig.

In vielen Beratungsprojekten ist auch erkennbar, dass derzeit viele Versicherungsmakler nicht erst zum Zeitpunkt der Pension an einen entsprechenden Rückzug oder an das Ausscheiden aus dem Unternehmen nachdenken.

Dadurch ist ein Thema nach wie vor Dauerbrenner: Eine erfolgreiche, den Bedürfnissen des scheidenden Maklers entsprechende Nachfolgelösung, ein schrittweiser Ausstieg oder ein Rückzug aus der leitenden Funktion!

Die Erwartungen der Betroffenen sind vielfältiger geworden. War es früher wichtig, sein eigenes Lebenswerk in gute Hände zu übergeben und dafür einen geeigneten Nachfolger zu finden, geht es jetzt auch oft darum, schon frühzeitig eine zukunftsgerichtete Arbeitsorganisation im Unternehmen zu finden, die eine ausgewogene Work-Life-Balance ermöglicht. Viele – zumeist auch sehr erfolgreiche Versicherungsmakler – sind ausgebrannt und wollen die anstehenden Themen nicht mehr lösen. Leider sind wir immer wieder auch mit gesundheitlichen Themen konfrontiert, die sich zumeist aus Stresssituationen ergeben.

Eine gesunde Ausgewogenheit zwischen Leistung und Erholung wird in diesen Zeiten immer wichtiger! Da können wir sicherlich zu einem Teil von der Jugend etwas lernen.

### Was ist zu tun? Aktivität oder Rückzug

Grundsätzlich entscheiden Sie, wie Sie mit der Situation umgehen. Nichts zu tun halten wir hier für keine gute Lösung, da die Rahmenbedingungen Veränderung und in diesem Zusammenhang Entscheidungen notwendig machen.

Vielmehr geht es um die Frage, ob Sie selbst die notwendigen Veränderungen aktiv betreiben, oder dies anderen überlassen wollen, aber noch von dem durch Sie und Ihr Team geschaffenen Wert profitieren wollen.

### Ich stelle mich den Herausforderungen

Die Themenbereiche sind vielfältig, nachstehend finden Sie nur einige Fragen in diesem Zusammenhang:

- Mitarbeiter - wie und wo finde ich geeignetes Personal, welche Rahmenbedingungen sind dafür zu schaffen (Arbeitszeiten, Ausbildung, 4-Tage Woche, usw.)?
- Werkzeuge - wie gestalte ich die Arbeitsorganisation und die -abläufe, welche IT unterstützt hier am besten?
- Team und Motivation – Spaß an der Tätigkeit ist der größte Erfolgsfaktor für Produktivität. Wie schaffe ich ein Team, das gemeinsam die Aufgaben und Herausforderungen, die uns zukünftig treffen werden, bewältigt?
- Einzelkämpfer oder Kooperation – welche Vorteile, aber auch Einschränkungen bieten Kooperationen? Braucht es zukünftig eine bestimmte Größe, um am Markt erfolgreich zu sein?

Um diese Fragen – und einige mehr – gut beantworten zu können, macht es Sinn, eine Analyse des Unternehmens zu erstellen. Im Vergleich mit Benchmarks – was machen die Besten anders – ist es möglich, konkrete Schritte zur Verbesserung des Ertrages zu setzen. Eine fundierte Analyse schafft Klarheit bei den zu bearbeitenden The-

men. Dadurch ist ein gezieltes Investment bei den notwendigen Veränderungen möglich.

Es geht nicht darum, die Besten zu kopieren, sondern passende, wirksame Maßnahmen und Schritte zu entwickeln und umzusetzen.

Einige dieser Maßnahmen und Vorhaben aus der Praxis sind:

- Unternehmercoaching
- Teamentwicklung im eigenen Unternehmen
- Optimierung der Arbeitsorganisation
- Implementierung von Benchmarking und Controlling
- Qualitatives Bestandsmanagement
- Attraktive Arbeitsmodelle - welche Arbeitszeitmodelle sind überhaupt für einen Versicherungsmakler praktikabel?

**Derzeit gibt es noch interessierte Käufer!**

**„Übergabe Lebenswerk“**

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

**„An Bestbieter“**

Verkauf des Unternehmens an zumeist Kollegen oder eigene Mitarbeiter, aber zunehmend auch an Kooperationen

**„Mir reicht“**

Beendigung, oder als stark steigende Option: der Teilrückzug als Versicherungsmakler. Betriebsaufgabe oder Konsulent, oder andere Modelle

Folgende Motive sind bei Nachfolgern erkennbar:

- Der nächste Entwicklungsschritt – hin zum Unternehmer
- Wachstum durch Zukauf/Übernahme für bestehende Unternehmer
- Die Familientradition weiterführen

**Fragen**

**des Verkäufers**

Was ist mein Unternehmen wert?  
 Wie wichtig ist mir die weitere Betreuung der Kunden?  
 Ist der Nachfolger geeignet?  
 .....  
 Der Blick zurück

**des Käufers**

Was ist dieses Unternehmen wert?  
 Was möchte/muss ich verändern?  
 Bin ich als Nachfolger/Unternehmer geeignet?  
 .....  
 Der Blick nach vorne

**Ich ziehe mich zurück**

Grundsätzlich gibt es drei unterschiedliche Motivlagen.

Die nach wie vor am häufigsten vorkommende ist, das Lebenswerk zu übergeben. Dieser Bereich liegt bei mehr als 50%.

Wenig verwunderlich ist es, dass in dieser Branche auch ein Teil aus monetären Gründen „Ich verkaufe dem Bestbieter“ (solange das Maklerunternehmen noch etwas wert ist) veräußert.

In den letzten Jahren ist auch der Anteil, der aus motivatorischen, aber auch gesundheitlichen Gründen aussteigt oder sich zurückzieht, gestiegen.





Christian GRÜNSTEIDL  
ÖVM Ombudsmann

## Alles (un-)dicht?

In letzter Zeit sind meines Erachtens einige diskussionswürdige versicherungsrechtliche Entscheidungen des OGH ergangen, für anhaltende Diskussionen sorgt aber jene, die unter 7Ob135m/22 veröffentlicht wurde. Nicht zuletzt deshalb, weil diese nun auch vermehrt zu Ablehnungen der Versicherer bei Leitungswasserschäden durch undichte (Silikon-) Fugen führt.

Was war im konkreten Fall passiert? Der VN ließ 2010 von seinem Schwager eine neue Duschtrennwand versetzen. Durch einen Montagefehler entsteht eine 2cm breite Fuge, die der Schwager mit Silikon abdichtet. In weiterer Folge tritt dort über die Jahre unbemerkt Wasser aus und verursacht einen Schaden von über € 40.000,-. Nachdem das Erstgericht dem Begehren des Klägers dem Grunde nach stattgegeben hatte, verwehrten sowohl das Berufungsgericht als auch der OGH dem Kläger eine Leistung zur Gänze. Das mag bei einem groben Pfusch wie hier im Ergebnis durchaus richtig sein, die entsprechenden Begründungen dazu erscheinen aber doch etwas fragwürdig.

Der OGH traut dem durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmer bei der Interpretation von Versicherungsbedingungen und Begriffen jüngst immer mehr zu. So auch, dass er natürlich davon ausgeht, dass Leitungswasser zur Verursachung eines versicherten Schadens bestimmungswidrig austreten muss, obwohl das neben der konkret betroffenen VU auch viele österreichische Versicherer in ihren Bedingungen so nicht voraussetzen. Vermutlich ist es dem Versicherer aber nicht zumutbar, das so in seine Bedingungen aufzunehmen. Auch geht der durchschnittlich verständige Versicherungsnehmer natürlich nicht davon aus, dass er sich beim Betreten seiner Dusche in einem Behältnis befindet, das in seiner Gesamtheit als angeschlossene Einrichtung zu sehen ist. Nein, er steht da nur unter dem Duschkopf und auf der Duschwanne, aber keinesfalls in der Dusche. Ist ja auch logisch, weil eine angeschlossene Einrichtung ist bestimmungsgemäß jedes Behältnis, das Wasser durchlässt oder aufnimmt und Duschwände lassen normalerweise nun mal kein Wasser durch, zumindest nicht nach außen.

In seiner Urteilsbegründung führt der OGH auch eine Entscheidung des BGH (IV ZR 236/20) an, bei der dieser zu einem ähnlich gelagerten Sach-

verhalt den Versicherer ebenso mit Leistungsfreiheit belohnte. Das ist insofern interessant, weil diese Entscheidung auch bei unseren Nachbarn heftig diskutiert wurde. Dort war eine undichte Silikonfuge zwischen Duschwand und Duschwanne ursächlich für den Schaden. Die Begründungen des BGH ähneln dabei trotz unterschiedlicher Bedingungslage stark jenen unseres OGH. Der BGH ist der Ansicht, dass hier das Wasser über die Fuge zwischen Duschwand und Duschwanne austritt und nicht über eine angeschlossene Einrichtung. Es ist aber nur schwer vorstellbar, dass das Wasser hier ohne Kontakt zur Duschwanne in den Wand- oder Bodenaufbau läuft. Bei Kontakt des Wassers mit der Duschwanne tritt dieses aber wiederum und sogar bestimmungswidrig aus einer angeschlossenen Einrichtung aus.

Offenbar dürften an der Korrektheit der Entscheidung des BGH viele deutsche Versicherer so ihre Zweifel haben, da sie trotz des vorliegenden Urteils ihre bisherige Entschädigungspraxis beibehalten und weiter für die Kosten solcher Schäden aufkommen.

Ähnliches scheint auch bei uns in Österreich möglich zu sein. An dieser Stelle darf man der Wiener Städtischen und der Generali ein vorsichtiges Lob aussprechen. Diese beiden Versicherer haben in einer ersten Rückmeldung auf eine diesbezügliche Anfrage mitgeteilt, Schäden dieser Art weiter wie bisher abzuhandeln.

Ob es ihnen auch andere Versicherer gleichtun und wie sie in Zukunft mit Folgeschäden durch undichte Fugen umgehen, fragen wir bei den Versicherungsunternehmen ab und stellen Euch die Ergebnisse in einer der nächsten Ausgaben des Makler Intern zur Verfügung.

Abschließend darf ich noch anmerken, dass sich ÖVM-Makler, die sich der Rahmenvereinbarungen zur Eigenheim- und Haushaltsversicherung und Gewerbeversicherung bedienen, zumindest bei Schäden durch undichte Silikonfugen an Bädern und Brausetassen keine Sorgen machen müssen. Dieses und andere Highlights der Generali Vereinbarungen könnt ihr dem Newsletter des Kollegen Ivanic dazu entnehmen. In den Donau Klauseln zur Gewerbeversicherung ist auch eine gleichlautende Klarstellung enthalten.

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



## Compliance – Prävention und Risikotransfer im Versicherungsrecht; Berisha/Koban/Gisch; Verlag Manz; ISBN 978-3-214-25005-8

Im Tagungsband zum 7. Kremser Versicherungsforum widmen sich Expertinnen und Experten aus Wissenschaft und Praxis fachlichen Themenstellungen rund um die Schwerpunkte Compliance, Risikomanagement und Risikotransfer. Betrachtet werden dabei insbesondere die Rolle der Versicherungsmakler:innen im unternehmerischen Risikomanagement, Problemstellungen rund um die (Erschöpfung der) Versicherungssumme sowie die Anforderungen an eine Pflichthaftpflichtversicherung. Darüber hinaus wird erneut ein Blick auf die in der Praxis stetig wichtiger werdende Cyber-Versicherung geworfen; zudem werden die neuen Datenschutz-Verhaltensregeln für Versicherungsmakler:innen skizziert.

Die Beiträge im Tagungsband befassen sich mit folgenden Themen:

- Was bedeutet Risikomanagement für Unternehmen und welche Bereiche können Versicherungsmakler:innen abdecken? (Jürgen Franz Sponer)
- Die Erschöpfung der Versicherungssumme und die Folgepflicht des Excedenten (Theo Langheid)
- Was muss eine Pflichthaftpflichtversicherung können? (Wolfgang Fitsch)
- Benötigen Versicherungsmakler:innen eine Cyber-Versicherung? (Kerstin Keltner)
- Verhaltensregeln gemäß Art 40 DSGVO für Versicherungsmakler:innen und Berater:innen in Versicherungsangelegenheiten (Ursula Illibauer)



## Schadensabwicklung durch den KFZ-Versicherer; Burtscher/Spitzer; Verlag Österreich; ISBN 978-3-7046-8516-2

Streitpunkte in der Kfz-Kasko- und Haftpflichtversicherung

Dieses Werk untersucht die Einfluss- und Gestaltungsmöglichkeiten des Versicherers in der Kfz-Kasko- wie in der Haftpflichtversicherung. Kfz-Sachschäden werden in aller Regel außegerichtlich reguliert, wobei dem Kfz-Versicherer in der Praxis eine entscheidende Rolle zukommt.

Die Interessen des Versicherers decken sich nicht immer mit jenen des Geschädigten; Werkstattbetreiber und Sachverständige geraten mitunter zwischen die Fronten. Praktische Streitpunkte beinhalten technische Reparaturfragen ebenso wie das Prognose- und Werkstatttrisiko, Werkstattverweise oder die Frage, ob der Geschädigte einen eigenen Kfz-Sachverständigen mit der Begutachtung des Schadens beauftragen kann.

## Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

### Risikoanalysen für Betriebe branchenbezogene Sammlung

z.B. für Klein- u. Mittelbetriebe, Arztpraxen, Autohäuser, Hotel u. Pensionsbetriebe u.v.m. Die Kernaufgaben des Riskmanagement sind:  
Risikoerkennung – Risikobewertung  
– Sicherheitsgüterdisposition  
Anpassung an die jeweiligen Anforderungen sind möglich und in vielen Fällen sinnvoll.

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



### Privat Risikoanalyse

Dieses Werk dient als Beratungs- u. Protokollierungshilfsmittel in Form einer Check-Liste zur Erfassung der wesentlichen Risiken von Privatkunden. Versionen für Einzelkunden-Partner und Familien.

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





Kurt HAUSMANN,  
Managing Director &  
Head of Sales



# Risk Engineering für Cyber- und Datenschutzrisiken

**Was steckt dahinter? Wir haben Cyber Risiken analysiert und ein Rezept für einen passenden Cyber-Versicherungsschutz entwickelt.**

Wenn wir das Wort Cyber-Risiko hören, denken wir wahrscheinlich an einen Hackerangriff, an gestohlene Passwörter oder an Kreditkartenmissbrauch bei online-Zahlungen. Um diese Gefahren zu unterbinden, gibt es bereits einige Tools, die sich im Alltag bewährt haben: Wir schützen unsere IT-Systeme, führen regelmäßig Datensicherungen durch, wir installieren Virenschutzprogramme und aktivieren unsere Firewalls.

Wir wissen jedoch nicht, wie gut diese Maßnahmen tatsächlich wirken. Und außerdem rechnen wir auch nicht damit, Opfer eines Cyber Angriffs zu werden.

## Cyber-Risiko wird noch immer unterschätzt

Die meisten von uns sind reine Software-Anwender. Wir kennen verwendete Programme meist nur oberflächlich. Dies ist einer der Gründe, warum das Cyber-Thema so schwer greifbar ist. Und es erfordert, wenn es um Probleme oder komplexere Funktionen geht, Unterstützung von Spezialisten.

Die Folgen von Cyber-Schäden sind oft teuer und langwierig in Ihrer Behebung. Im KMU-Bereich nehmen diese von Jahr zu Jahr zu. Es herrscht akuter Handlungsbedarf. Aber was können wir tun?

Zum einen könnten wir uns auf einen Cyber-Angriff vorbereiten, und zum anderen gegen Cyber-Schäden auch versichern lassen.

Im Folgenden gehen wir darauf ein, wie Sie das Cyber-Risiko besser erfassen können und schildern dazu einige Szenarien.

Wenn Sie Antworten auf folgende Fragen haben, oder sogar schon Maßnahmen gesetzt haben, dann sind Sie vielen schon einen Schritt voraus:

- Was ist zu tun, wenn ein Cyber-Angriff stattgefunden hat?
- Wie reagiere ich richtig, wenn im Unternehmen die IT-Systeme ausfallen?
- Wie kann ich herausfinden, ob in meinen IT-Systemen Sicherheitslücken vorhanden sind?

- Wie gehe ich mit Lösegeldforderungen um?
- Was passiert, wenn gestohlene Kundendaten im Darknet aufscheinen und Entschädigungszahlungen von Dritten eingefordert werden?

Konkret helfen bei diesen Szenarien die Erstellung von Notfallplänen oder das Anlegen einer Adressliste mit Kontaktdaten von einschlägigen Experten. Damit verlieren Sie keine wertvolle Zeit im Schadensfall. Eine fundierte Vorbereitung berücksichtigt jedoch weitaus mehr Punkte.

## Risikoanalyse als Basis für das Erkennen von Cyber-Risiken

Risk Experts ist für seine Expertise in den Bereichen Risiko- und Schadenmanagement bekannt. Seit geraumer Zeit beschäftigen sich unsere Expert:innen auch intensiv mit dem Thema Cyber. Dabei identifizieren wir Cyber- und Datenschutzrisiken von Unternehmen, analysieren diese systematisch und bewerten diese für Makler:innen, Unternehmer:innen und Versicherer.

Im Rahmen der Bewertung erheben wir einerseits bestehende Gefahren und andererseits evaluieren wir die vorhandenen Schutzmaßnahmen. Dadurch erhalten wir einen Überblick der Cyber-Sicherheitslage in einem Unternehmen.

Für unsere Methodik haben wir führende IT-Expert:innen befragt und fast alle international verwendeten Versicherungs-Cyber-Fragebögen unter die Lupe genommen. Daraus entstand die Basis für eine strukturierte und allgemein anwendbare Risikoanalyse.

Unsere Vorgehensweise ermöglicht, Cybersicherheit verständlich zu erfassen und sinnvoll zu bewerten – und unter dem Titel „Cyber Risk Engineering“ anzubieten.

## Der Fokus des Cyber Risk Engineerings liegt auf folgenden Schwerpunkten

- 1 Allgemeine Unternehmenssituation
- 2 Organisatorische IT-Sicherheit
- 3 Technische IT-Sicherheit

- 4 Datenschutz
- 5 Betriebsunterbrechung
- 6 Höchstschadensszenarien
- 7 Risikoverbesserungsempfehlungen

Zusammengeführt werden diese Erkenntnisse in einem Executive Summary (Gesamtbewertung), um mit einem Blick den tatsächlichen IST-Stand des vorhandenen Risikos darzustellen. In jeder Kategorie wird ebenfalls eine kurze Übersicht geboten, um die darin enthaltenen Hauptrisiken, Stärken und Schwächen des analysierten Unternehmens aufzuzeigen.

Zentrale Vorteile dabei sind, dass komplexe Cyberrisiken in die versicherungstechnische Sprache übersetzt werden, sowie eine objektive und fundierte Risikoeinschätzung durchgeführt wird. Zusätzlich entsteht ein Mehrwert, dass Cyber-Risiken besser eingeschätzt werden können, sowohl für Unternehmen als auch für Versicherer. Mittels konkreten Verbesserungsmaßnahmen und Empfehlungen zur Risikoverminderung kann die Cyber-Sicherheit im Unternehmen erhöht werden.

**Was wird nun bei der Beurteilung des Cyber-Risikos betrachtet?**

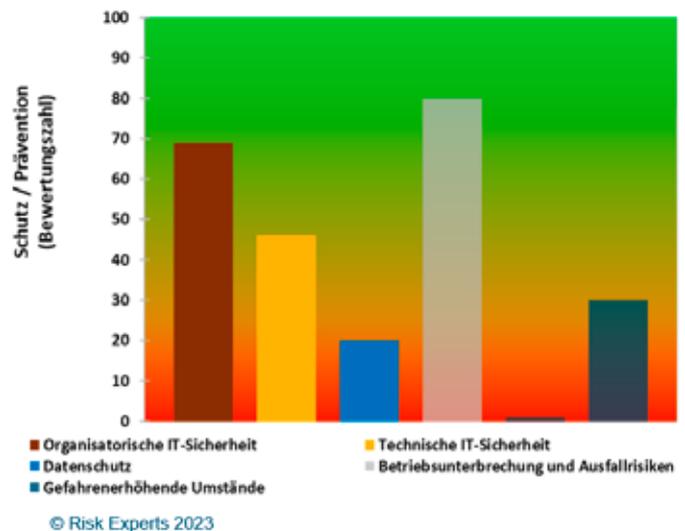
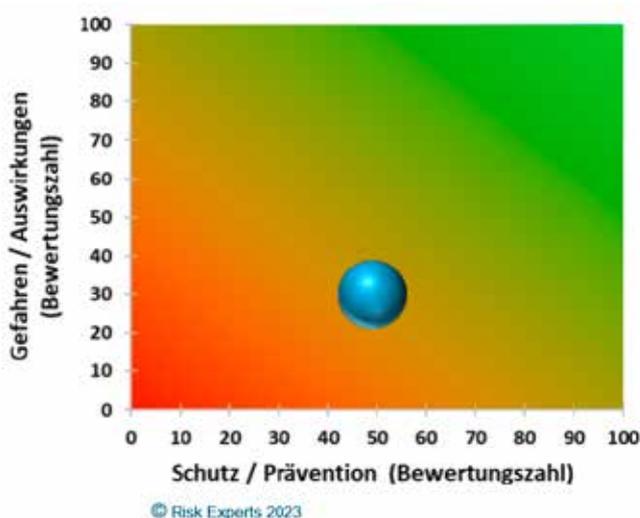
Um dies besser zu erklären, gehen wir im Folgenden kurz auf die oben erwähnten Fokusbereiche ein:

- 1** Bei der **allgemeinen Betrachtung der Unternehmenssituation** werden jene Themen beleuchtet, die darüber Aufschluss geben, welche Schutzmaßnahmen in einem Unternehmen bereits vorhanden sind. Dies betrifft unter anderem die Anzahl an IT-Equipment, die Organisationsstruktur (Töchterunternehmen, Umsätze, etc.), externe (IT-)Dienstleister und vorhandene Softwaretools.
- 2** **Organisatorische IT-Sicherheit** beinhaltet jene Schutzmaßnahmen, wie Aktionen, Strategien und Prozesse, die dazu beitragen,

die Betriebs-Ziele einer Organisation zu erreichen. Sie umfassen die Entwicklung und Umsetzung von Aufgaben, Strukturen, Verfahren und Systemen, um die Ressourcen und Aktivitäten einer Organisation effizient, effektiv und wirtschaftlich zu koordinieren und zu verwalten. Sie können auch die Einrichtung eines Berichtswesens, die Entwicklung von Richtlinien und Verfahren, die Durchführung von Schulungen, die Planung und Implementierung von Programmen und die Kontrolle des Betriebs umfassen.

- 3 Technische IT-Sicherheit** bezieht sich auf Strategien, die verwendet werden, um die IT-Infrastruktur eines Unternehmens zu schützen. Dazu gehören die Einrichtung/ Konfiguration von Firewalls, die Verwendung von Antivirensoftware, die Verwendung verschiedener Sicherheitsprotokolle und die Durchführung regelmäßiger Sicherheitsüberprüfungen. Diese Maßnahmen helfen, die Systeme eines Unternehmens vor Cyber-Angriffen und Datendiebstahl zu schützen. Dabei werden die technischen Schutzmaßnahmen im Unternehmen evaluiert und bewertet.
- 4 Datenschutz-Themen:** Dabei geht es in erster Linie um jene Maßnahmen, die die Datensicherheit im Unternehmen erhöhen. Dabei werden nicht nur das DSG, die DSGVO, sondern auch weitere Richtlinien und Obliegenheiten von Versicherern berücksichtigt.
- 5 und 6** Im **Höchstschadensszenario** werden die **Betriebsunterbrechungsrisiken** und die dazu notwendigen Schutzmaßnahmen wie Notfallpläne, Risikomanagement, Business Impact Analyse und weitere Alarmpläne behandelt. Auch eine EML/PML-Berechnung erfolgt im Hinblick auf das Cyberrisiko.

Das Ergebnis unseres Berichtes wird graphisch aufbereitet und für die einzelnen Unternehmensbereiche angeführt:



**Fazit**

Für das Erlangen eines ausreichenden Versicherungsschutzes ist eine vorausgehende und fundierte Risikoanalyse unerlässlich – ob für Unternehmen, Makler:innen oder Versicherer. Das von Risk Experts entwickelte Cyber Risk Engineering basiert grundsätzlich auf derselben Struktur und Vorgehensweise wie ein klassisches Risk Engineering. Unsere aus Sach- und BU-Analysen gewonnenen Erfahrungswerte werden dabei mit neuen Erkenntnissen und Anforderungen aus dem Cyberbereich kombiniert und angewandt.

**Unsere Unterstützung**

Risk Experts ist ein unabhängiges Beratungsunternehmen, das auf die Bereiche Risikomanagement und Sachverständigendienstleistungen spezialisiert ist. Für weitere Informationen und Unterstützung in Sachen Cyber-Sicherheit, Cyber-Versicherung und Cyber-Risikoreduktion stehen Ihnen die Expert:innen von Risk Experts gerne zur Verfügung. Wenn Sie mehr über dieses Thema wissen möchten, bietet die Risk Experts Academy Seminare und Webinare zum Thema Cyber bzw. Cyber-Sicherheit an. Details dazu finden Sie auf unserer Homepage: [www.riskexperts.at](http://www.riskexperts.at)

**Serie Juristische Begriffe**

## Verjährung im Zivilrecht

Zur Geltendmachung bestimmter Rechte sieht die österreichische Rechtsordnung eine gewisse zeitliche Limitierung vor. Diese zeitliche Grenzziehung wird durch die Normierung von Fristen verwirklicht. Erfolgt innerhalb dieser Fristen keine gerichtliche Geltendmachung, liegt Verjährung vor. Eine solche führt zu einem Rechts- oder Durchsetzungsverlust der Ansprüche.

Verjährung bedeutet also, dass durch den Ablauf einer bestimmten Frist die Möglichkeit verloren geht, einen bestimmten Anspruch gerichtlich durchzusetzen. Das bedeutet aber nicht, dass durch die Verjährung der Anspruch selbst untergeht. Ein kleines Beispiel soll dies verdeutlichen:

Pächter A schuldet Pächter B seit über 4 Jahren eine Pachtzahlung. Im Sinne des ABGB liegt nach drei Jahren für derartige Forderungen Verjährung vor. Pächter A überweist nach Ablauf von 6 Jahren versehentlich – er verwechselt beim Internetbanking den Empfänger – die offene Pachtforderung des Verpächters B. Als er den Fehler erkennt, verlangt er das Geld mit Hinweis auf die bereits nach 3 Jahren eingetretene Verjährung zurück. Zu Unrecht. Es ist zwar die Möglichkeit zur gerichtlichen Geltendmachung verloren gegangen, nicht aber der Anspruch selbst. Pächter B darf das Geld behalten.

Die Verjährung wird in einem Gerichtsverfahren nicht von Amts wegen wahrgenommen, sondern muss von der Partei selbst eingewendet werden.

Grundsätzlich sieht die Rechtsordnung eine 30-jährige Verjährungsfrist vor (lange Verjährungsfrist). Um im Geschäfts- bzw. Rechtsverkehr eine raschere Rechtssicherheit zu gewährleisten, verjähren gewisse Ansprüche meist schon nach 3 Jahren (kurze Verjährungsfrist).



**Ausgesuchte Verjährungsfristen im Detail:**

Anspruchsgrundlage	Worauf ist der Anspruch gerichtet?	Frist	Ab wann beginnt der Fristlauf?
<b>Drohung</b>	Vertragsanfechtung bzw. Vertragsanpassung wegen begründeter Furcht	3 Jahre	Wegfall der Zwangssituation
<b>List</b>	Vertragsanfechtung bzw. Vertragsanpassung wegen List	30 Jahre	Vertragsabschluss
<b>Irrtum</b>	Vertragsanfechtung bzw. Vertragsanpassung wegen Irrtums	3 Jahre	Vertragsabschluss
<b>Schadenersatz</b>	a) auf Schadenersatzzahlung wegen Verletzung eines Gesetzes oder Vertrages	3 Jahre	Kenntnis Schaden und Schädiger
	b) auf Schadenersatzzahlung ohne Kenntnis des Schadens oder des Schädigers bzw. auf Schadenersatzzahlung wegen einer gerichtlich strafbaren Handlung mit Vorsatz und Freiheitsstrafe	30 Jahre	Schadenseintritt
<b>Miete oder Pacht</b>	Miete- oder Pachtzinsforderung und Betriebskosten	3 Jahre	Zeitpunkt der Fälligkeit
<b>Kauf</b>	a) Kaufpreisforderung des Verkäufers bei beweglichen Sachen	3 Jahre	Lieferung
	b) Anspruch des Käufers auf Leistung des Verkäufers	30 Jahre	Zeitpunkt der Fälligkeit
<b>Bereicherung</b>	Rückforderung wegen irrtümlicher Leistungserbringung (§ 1431 ABGB), Rückforderung wegen Wegfalls des rechtlichen Grundes (§ 1435 ABGB)	30 Jahre	Erbringung der Leistung
<b>Vertrags- bzw. Konventionalstrafe</b>	Erbringung der Strafe	3 Jahre	Fälligkeit
<b>Gewährleistung</b>	a) auf Verbesserung, Austausch, Preisminderung, Rücktritt vom Vertrag bei Mängeln an unbeweglichen Sachen	2 Jahre plus 3 Monate	Sachmängel: Ab Übergabe des Kauf- oder Werkgegenstandes/Vollendung der Dienstleistung Rechtsmängel: Ab Bekanntwerden des Mangels
	b) auf Verbesserung, Austausch, Preisminderung, Rücktritt vom Vertrag bei Mängeln an beweglichen Sachen	3 Jahre plus 3 Monate	
<b>Produkthaftung</b>	Personen- oder Sachschaden	3 Jahre	Kenntnis Schaden und Schädiger
		10 Jahre	Inverkehrbringung
<b>Werkvertrag</b>	Werklohn	3 Jahre	Fälligkeit
<b>Zinsen im geschäftlichen Verkehr</b>	Zinsen auf die offene Forderung	3 Jahre	Fälligkeit
<b>Bankzinsen</b>	Kreditzinsen	3 Jahre	Fälligkeit
	Sparzinsen	30 Jahre	Fälligkeit
<b>Spareinlagen</b>	Einzahlungen	30 Jahre	Einzahlungstag
<b>Rückforderung von zu Unrecht ausbezahlten Provisionen durch die VU</b>	Zinsen auf Guthaben	30 Jahre	Zahlung
<b>Provisionsforderungen des Maklers gegen die VU</b>	Provision	3 Jahre	Fälligkeit der Provision
<b>Rückforderung von Versicherungsprämien, die zu Unrecht bezahlt wurden</b>	Prämien	3 Jahre	Zeitpunkt der Prämienzahlung
<b>Versicherungsleistungen</b>	Leistung oder Auszahlung	3 Jahre	Fälligkeit
		10 Jahre	Fälligkeit; Anspruch stehen einem Dritten zu und diese sind ihm nicht bekannt



### Serie Sozialversicherung

# Beitrags- und leistungsrechtliche Werte in der Sozialversicherung 2023

Höchstbeitragsgrundlage bei unselbständig Erwerbstätigen monatlich	€ 5.850,00
Höchstbeitragsgrundlage bei Selbständigen/Unternehmern monatlich	€ 6.825,00
Geringfügigkeitsgrenze monatlich	€ 500,91
Beitragssatz in der Krankenversicherung ASVG insgesamt	7,65%
Beitragssatz in der Unfallversicherung ASVG insgesamt	1,10%
Beitragssatz in der Pensionsversicherung ASVG insgesamt	22,80%
Beitragssatz in der Arbeitslosenversicherung	6,00%
Beitragssatz Abfertigungsvorsorge	1,53%
Beitragssatz in der Krankenversicherung GSVG	6,80%
Beitragssatz in der Pensionsversicherung GSVG	18,50%
Unfallversicherung pauschalierter Betrag GSVG monatlich	€ 10,97
Unfallversicherung pauschalierter Zusatzbetrag GSVG monatlich – Stufe 1	€ 10,98
Unfallversicherung pauschalierter Zusatzbetrag GSVG monatlich – Stufe 2	€ 16,49
Bemessungsgrundlage für Geldleistungen in der UV GSVG	€ 22.784,41
Bemessungsgrundlage gesamt für Geldleistungen in der UV GSVG – Stufe 1	€ 37.259,14
Bemessungsgrundlage gesamt für Geldleistungen in der UV GSVG – Stufe 2	€ 44.602,36
Mindestbeitragsgrundlage in der Kranken- und Pensionsversicherung GSVG monatlich	€ 500,91
Mindestbeitrag GSVG monatlich	€ 145,36
Höchstbeitrag GSVG monatlich	€ 1.842,12
Rezeptgebühr	€ 6,85
Service-Entgelt für die e-card jährlich	€ 13,35
Pflegestufe 1	€ 175,00
Pflegestufe 2	€ 322,70
Pflegestufe 3	€ 502,80
Pflegestufe 4	€ 754,00
Pflegestufe 5	€ 1.024,20
Pflegestufe 6	€ 1.430,20
Pflegestufe 7	€ 1.879,50
Aufzahlung für halbe Geldleistung in der Krankenversicherung GSVG monatlich	€ 96,25
Aufzahlung volle Geldleistung in der Krankenversicherung GSVG monatlich	€ 120,30
Mindestbeitrag Krankengeldversicherung GSVG (freiwillig) monatlich	€ 30,77
Maximalbetrag Krankengeldversicherung GSVG (freiwillig) monatlich	€ 170,63
Mindestleistung Krankengeldversicherung GSVG täglich	€ 10,02
Maximaleistung Krankengeldversicherung GSVG täglich	€ 136,50
Mindestbeitrag Arbeitslosenversicherung GSVG (freiwillig) monatlich	€ 51,19
Maximalbetrag Arbeitslosenversicherung GSVG (freiwillig) monatlich	€ 307,13
Mindestleistung Arbeitslosenversicherung GSVG täglich	€ 27,28
Maximaleistung Arbeitslosenversicherung GSVG täglich	€ 61,12

## Anmerkungen

### Höchstbeitragsgrundlage

Bei der **Höchstbeitragsgrundlage** handelt es sich um eine Einkommensschwelle, bis zu deren Höhe Sozialversicherungsbeiträge bezahlt werden müssen. Im Jahr 2023 beträgt die Höchstbeitragsgrundlage bei unselbständig Erwerbstätigen (14 Zahlungen pro Jahr) € 5.850,00 brutto monatlich bzw. bei Selbständigen/Unternehmern € 6.825,00 brutto monatlich. Auf's Jahr gesehen somit € 81.900,00 brutto.

### Geringfügige Beschäftigung

Unter **geringfügiger Beschäftigung** versteht man ein Beschäftigungsverhältnis, dessen Entgelt die Geringfügigkeitsgrenze nicht übersteigt. Ein geringfügiges Beschäftigungsverhältnis kann vorliegen, wenn Mitarbeiter in Teilzeitarbeit, fallweise oder in einem freien Dienstvertrag beschäftigt werden. Bei einem derartigen Dienstverhältnis fallen aus der Sicht des Beschäftigten in der gesetzlichen Sozialversicherung nur Unfallversicherungsbeiträge an.

### Berechnung der Sozialversicherungsbeiträge

Die **Berechnung der zu zahlenden Sozialversicherungsbeiträge** erfolgt durch Multiplikation der Bemessungsgrundlage (Mindest- und Höchstbeitragsgrundlage) mit dem jeweiligen Beitragssatz. Bei unselbständigen Erwerbstätigen setzt sich der Beitragssatz aus einem Dienstnehmer- und einem Dienstgeberanteil zusammen.

### Versehrtenrente in der gesetzlichen Unfallversicherung

Anders als bei unselbständigen Erwerbstätigen, bei denen die **Versehrtenrente** auf Basis des tatsächlich erzielten Einkommens berechnet wird, existiert bei Selbständigen/Unternehmern eine fixe – sehr geringe – Bemessungsgrundlage (2023: € 22.784,41), die nichts mit dem wahren Einkommen zu tun hat. Selbständige/Unternehmer können gegen Zahlung eines Zusatzbeitrages diese Bemessungsgrundlage erhöhen (2 Stufen – Bemessungsgrundlage inklusive Pflichtversicherung 2023: € 37.259,14 bzw. € 44.603,36).

### Übergang vom Krankheits- zum Pflegefall

Kann das Leiden aufgrund einer Krankheit nicht mehr gelindert und/oder der Zustand nicht mehr verbessert werden, erlischt der Anspruch auf Anstaltspflege. Man spricht dann von einem **Asylie-rungsfall**. Ab diesem Zeitpunkt erhält der Sozialversicherte keine Leistungen mehr aus der gesetzlichen Krankenversicherung, sondern nur noch Pflegegeld.

### Freiwillige Krankengeldversicherung für Selbständige/Unternehmer

Die **Zusatzversicherung in der gesetzlichen Krankenversicherung** für Selbständige/Unternehmer ist eine freiwillige Versicherung. Wird eine derartige Versicherung abgeschlossen, besteht bei Arbeitsunfähigkeit infolge Krankheit oder Unfall ein Anspruch auf Krankengeld.

### Freiwillige Arbeitslosenversicherung für Selbständige/Unternehmer

Ein Selbständiger/Unternehmer kann seit dem 01.01.2009 für die Dauer der selbständigen Tätigkeit eine freiwillige Versicherung für Arbeitslosigkeit abschließen. Mit dieser hat er Anspruch auf sämtliche Leistungen der **Arbeitslosenversicherung**, wie Arbeitslosengeld oder Notstandshilfe.

### Sach- und Geldleistung in der gesetzlichen Krankenversicherung für Selbständige/Unternehmer

Nach dem Gewerblichen Sozialversicherungsgesetz (GSVG) unterscheidet man bei Leistungsansprüchen in der Krankenversicherung zwischen **Sach- und Geldleistungsberechtigung**. Die Einstufung hängt von der Höhe der versicherungspflichtigen Einkünfte des drittvorangegangenen Jahres ab. Wurde die Höchstbeitragsgrundlage überschritten, erfolgt automatisch eine Einstufung als Geldleistungsberechtigter. Dem Versicherten steht es jedoch frei, auf Wunsch und gegen Entgelt von Sach- auf (halbe) Geldleistung zu optieren. Ebenso wäre unentgeltlich für den Geldleistungsberechtigten die Beantragung einer e-card möglich.

Der Geldleistungsberechtigte erhält ärztliche Hilfe, inklusive Zahnarzt, ohne e-card als Geldleistung. Das bedeutet, dass er den Arztbesuch selbst bezahlen muss und im Nachhinein von der SVS einen Kostenersatz erhalten kann. Bei Spitalsaufenthalten und Medikamenten können Geldleistungsberechtigte wählen, ob die Leistungen als Sach- (Allgemeine Gebührenklasse) oder als Geldleistung (Sonderklasse) beziehen wollen.

#### Quellen:

Österreichisches Sozialrecht; Pfeil; Verlag Österreich  
www.sozialversicherung.at  
www.svs.at





Mag. Alexander GIMBORN  
ÖVM Vizepräsident

## Die „schleichende“ Gefahr der Arbeitsroutine

Mit dem Blick über die Schreibtischkante auf der Suche nach der bedarfsorientierten Versicherungssumme in der Eigenheimversicherung.

Jetzt mal ehrlich, wir kennen es doch alle. Kundengespräche, Risikoanalyse und dann die verbauten Quadratmeter für die Eigenheimversicherung in unsere „Vergleichs“-Systeme eingeben. Das Produkt daraus ist dann doch eine recht unterschiedliche Versicherungssumme – dargelegt als anzunehmender Neuwert. Aber ist genau dieser Wert für unsere Kunden auch als **bedarfsorientiert** anzusehen?

Noch einmal ehrlich: Die Eigenheimversicherungen sind meist oft massiv unterdeckt, das heißt nicht unterversichert gem. §56VersVG (diese dazu im Folgendem). Eine Kontrolle der bedarfsorientierten Versicherungssumme ist somit unabdingbar, warum?

Wenn wir ein Haus bauen, wissen wir um die Baukosten Bescheid. Wenn wir ein Haus oder Gebäude kaufen, wissen wir bekanntlich auch den Kaufpreis. Aber widerspiegeln all diese Beträge auch genau jenen Betrag wider, den ich mir in einem Groß- oder Totalschaden von der Versicherung erhoffe. In den meisten Fällen leider nein. Woran liegt dies?

Die Gründe dafür sind gar nicht so vielfältig: Die Versicherungen gehen bei der Kalkulation eines Eigenheimes meistens von der verbauten Grundfläche aus und fragen dann nach den weiteren Stockwerken. Pro Quadratmeter verbauter Fläche für das Eigenheim kalkulieren viele österreichische Versicherungen um die € 1.600,-- (Tendenz leicht steigend). Praxisbeispiel: Wir gehen von einem Einfamilienhaus mit einer Grundfläche von 100

Quadratmeter aus (Keller, Erdgeschoß samt darüber liegendem Stockwerk als Mansarde), somit 300qm verbauter Fläche. Dies widerspiegelt eine beispielhafte Versicherungssumme von € 480.000,--.

Habe ich die Quadratmeterangaben bei der Versicherung richtig angegeben, so geht meist auch ein sogenannter Verzicht auf den Einwand der Unterversicherung seitens des Versicherers einher, dies ist gut und wichtig. Dies bedeutet aber im angenommenen Totalschadensfall, dass ich „nur“ € 480.000,-- maximal von der Versicherung erhalte. Die tatsächlichen Neubaukosten in einem angenommenen Totalschadensfall betragen aber meist mehr als das Doppelte. Die Baukosten sind in den letzten 20 Jahren massiv gestiegen. Baute der gemeinnützige Wohnbau vor noch geraumer Zeit um knapp € 2.000,-- pro Quadratmeter, so sind wir heute schon fast dem Doppelten angekommen. Die Versicherungen nun an den Pranger zu stellen, ist sicherlich die falsche Reaktion, vielmehr sollte man versuchen die bedarfsorientierte Versicherungssumme mit einem Experten zu besprechen und zu vereinbaren. Dies ist bei den uns bekannten Baukosten mehr als existenzabsichernd für unsere Kunden.

Aber Achtung: Wir als Versicherungsmakler:innen sind keine §1299 Sachverständige gem. ABGB für die Immobilienbewertung! Es empfiehlt sich somit, die Schätzung der Immobilien durch den Versicherer in Auftrag geben zu lassen, bekanntlich nach vorheriger Besprechung mit dem Kunden.

Jetzt mal ganz trocken: Die richtige Versicherungssumme kann nur vom Kunden oder einem gerichtlich beideten Sachverständigen für Immobilienbewertung kommen.

Somit empfehle ich den Blick über die Schreibtischkante weiter zu wahren, denn es scheint manchmal ein Trugschluss zu sein, wenn der Mensch meint, alles unter Kontrolle zu haben. Franz Grillparzer hat einmal gesagt: „Die Ungebildeten haben das Unglück, das Schwere nicht zu verstehen, dagegen verstehen die Gebildeten häufig das Leichte nicht, was ein noch viel größeres Unglück ist.“





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

Ich wi// Vermögen  
aufbauen. Und das  
nachhaltig.

Ich wi// zur DONAU.

**Donau**  
VIENNA INSURANCE GROUP



# MobilER GO! Einfach. Sicher. Elektrisierend.

MobilER GO! Die flexible Kfz-Versicherung. Starke Leistungen im Bausteinsystem. Mit Top-Service und unbürokratischem Schadenmanagement.

**Jetzt mit „Elektro Plus“ Leistungspaket mit spezieller Deckung für E-Autos und bis zu 17 % weniger Prämie.<sup>1</sup>**

**Nähere Infos bei Ihrem Makler- und Agenturbetreuer  
[ergo-versicherung.at/makler](https://ergo-versicherung.at/makler)**

<sup>1</sup> Gilt für die Kasko-Versicherung eines E-Autos im Vergleich zu einem Diesel-Pkw gleicher Typklasse.

Werbung.  
Ein Produkt der ERGO Versicherung AG.  
Modecenterstraße 17, 1110 Wien

# ERGO

Absender

Österreichischer Versicherungsmaklerring  
Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

Österreichische Post AG, MZ 08Z037665 M