



# Über den Tellerrand schauen

...ist die Basis für den Erfolg. Es bedeutet, offen für neue Ideen, Perspektiven und Möglichkeiten zu sein, anstatt nur auf das zu fokussieren, was man bereits kennt, kann oder gewohnt ist.



Markel ist ein weltweit führender Spezialversicherer für berufliche und gewerbliche Risiken, bei dem die Menschen im Mittelpunkt stehen.



## VERMÖGENSSCHADENHAFTPFLICHT Effektiv Vermögen absichern.

Seit über 90 Jahren bietet Markel Versicherungslösungen an und besitzt die Erfahrung und Expertise, um den branchenspezifisch besten Schutz zu bieten.



[markel-insurance.at/  
vermoegenschadenhaftpflicht](https://markel-insurance.at/vermoegenschadenhaftpflicht)

# MARKEL



Mag. Alexander  
GIMBORN,  
Präsident ÖVM

Geschätzte Kolleginnen und Kollegen,

all unsere ÖVM-Kund:innen (Privatpersonen, Wirtschaftstreibende, Industrielle, Vereine, Gebietskörperschaften und weitere) setzen sich Risiken aus – Sicherheit zählt dennoch zu einem ihrer Grundbedürfnisse. Wir als Versicherungsmakler:innen haben dabei die gesellschaftspolitische Aufgabe, die Neigung zur Sicherheit und die Bereitschaft, Risiken einzugehen, auszubalancieren.

Ohne jegliches Risiko würden Wirtschaft und Gesellschaft mehr als stagnieren, jeglicher Fortschritt und Innovation würden ausbleiben.

Fernab von österreichischen Gesetzesmaterien betreiben wir professionelle Dienstleistung am Menschen – mit all seinen Eigenarten: Mit unserer Tätigkeit erlauben wir dem Individuum, begrenzt Risiken in Kauf zu nehmen, um im Schadensfall aus der versicherten Gemeinschaft den finanziellen Verlust für die/den Geschädigte(n) auszugleichen.

Der/Die Versicherungsmakler:in betreibt hier tagtäglich Risikomanagement ... Der gebundene Vertrieb – der angestellte Außendienst oder der Agent – kann diese Herausforderung im Gesamtkontext wie wir Sie als Versicherungsmakler:in umsetzen, **quantitativ sowie qualitativ** nicht abbilden. Dies ergibt sich nicht nur aus dem Maklergesetz, wo uns vor allem der §28 MaklerG nicht nur Verpflichtungen auferlegt, sondern gerade eben die legislativen inhaltsstarken Vorgaben zu einem nennenswerten Vorteil für all unsere Kunden führt. Vergessen wir bitte nicht, dass für die anderen Vertriebswege das HandelsvertreterG zur Anwendung kommt, wo festgehalten wird: „Hat die Interessen der Versicherung zu vertreten“. Der OGH unterstreicht dies wie folgt: „Der Makler sei – anders als der Handelsvertreter – nicht mit dem Aufbau eines möglichst großen Kundenstocks für einen bestimmten Versicherer befasst, **sondern er verfolge in erster Linie das Interesse seiner Kunden, Risiken optimal zu decken.**“

Der Vorteil der Versicherungsmakler:innen ergibt sich in Österreich aus dem Gesetz, der Lehre und der höchstgerichtlichen Rechtsprechung. Sehen wir bitte die uns auferlegten Pflichten doch als Vorteil für unseren Vertriebsweg.

Josh Billing hat einmal gesagt: „Hätten wir keinen Winter, so wäre der Frühling nicht so angenehm; hätten wir nicht manchmal den Geschmack des Unglücks, so wäre der Wohlstand nicht so willkommen.“ Dieses Zitat unterstreicht, wie wichtig es ist, dass wir unseren potentiellen Kund:innen unsere professionelle Tätigkeit einmal mehr erklären müssen.

Wir als Versicherungsmakler:innen können sagen: „**Quantity is what you count, quality is what you get.**“

Mag. Alexander Gimborn



# INHALT

## INHALTSVERZEICHNIS

### ÖVM/INTERN



ÖVM-DONAU-Klausel-  
paket für Betriebsversi-  
cherungen 2.0 **11**

ÖVM-Mitglieder vor den  
Vorhang, Teil 6  
Markus Tobider Versiche-  
rungsmakler GmbH **20**

Serie Kuriose Fälle –  
Wenn die Versicherungs-  
wirtschaft wie  
ein Kabarett ist ... **31**

Filme sagen mehr als  
tausend Worte! **38**

### RECHT



VersVG-Bestimmungen in  
der Praxis – § 25 VersVG  
(Gefahrenerhöhung- Leis-  
tungsfreiheit des VR) **10**

Versicherung, aber  
nicht wie Sie sie  
kennen (1/2) **14**

Durchführungswege der  
betrieblichen (Alters-)  
Vorsorge – übersichtlich  
und praxisnah **22**

Serie Kündigungsrecht –  
§ 6 Abs. 1 Zi. 2 KSchG –  
automatische  
Verlängerung **25**

Die Silikonfuge –  
Der Vergleich der  
Leitungswasser-  
klausel **26**

OGH-Entscheidung  
7 Ob 209/23w **32**

### WIRTSCHAFT & STEUER



„Grundfähigkeitsversiche-  
rung: Die bessere Alter-  
native für Handwerker?“ **6**

Risk Experts – Risiko-  
management und Bera-  
tung muss „nach-  
haltiger“ werden **18**

Testimonials –  
die Goldnuggets für  
Versicherungs-  
makler **30**

RXP tool™ verbessert, be-  
schleunigt und vereinfacht  
den Prozess des Risiko-  
und Versicherungsma-  
nagements **40**

### ÖVA/AUSBILDUNG



DBU Digital-Lehrgang für  
Versicherungsmakler:in-  
nen: Erstes Diplom  
und Netzwerktreffen **21**

„Eine Investition in Bil-  
dung bringt immer noch  
die besten Zinsen!“ **34**

AssCompact Berater-  
tage – ÖVM erstmals  
Partner **42**

# Grundfähigkeitsversicherung: Die be



Mag. Erwin WEINTRAUD  
ÖVM Landesvorsitzender  
Niederösterreich

Eine wachsende Anzahl von Versicherern bietet nun Grundfähigkeitsversicherungen (GF-Versicherung) an, die speziell für handwerkliche Berufe gedacht sind und die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) ersetzen sollen. Ist dies eine sinnvolle Alternative? Die GV-Versicherung als Lösung für Probleme?

„Das Leben ist das, was passiert, während du eifrig dabei bist, andere Pläne zu machen.“ Dieses Zitat stammt von John Lennon. Es betont die Unvorhersehbarkeit des Lebens und wie schnell wir die Kontrolle über unsere Umstände verlieren können, trotz unserer Planung und Bemühungen. Als Versicherungsmakler liegt unsere Verantwortung darin, finanzielle Absicherung gerade für diese Lebenssituationen anzubieten. Für Kunden in akademischen oder kaufmännischen Berufen ist die BU oft eine geeignete Option. Bei Kunden, die körperlich arbeiten, kann jedoch die Höhe der BU-Prämien erst einmal eine Herausforderung darstellen. In solchen Situationen werden oft die Höhe der Berufsunfähigkeitsrente oder die Laufzeit des Vertrags (zum Beispiel bis zum 60. Lebensjahr) angepasst, um die Prämien zu senken. Das Ergebnis ist, dass Kunden zwar weniger zahlen, aber im Falle eines Leistungsanspruchs trotz vorhandener Absicherung vor ernste finanzielle Probleme gestellt werden können.

## **Berufe mit körperlicher Belastung: Wenn die Berufsunfähigkeitsversicherung zu kostspielig ist**

Berufe im Handwerk und im sozialen Bereich gelten oft als unbezahlbar für eine BU-Versicherung, obwohl diese Gruppen sie eigentlich benötigen würden. Der Grund dafür liegt im Preiswettbewerb der BU-Anbieter.

Vor nicht allzu langer Zeit beschränkte sich die Unterscheidung von Berufen üblicherweise auf kaufmännische Tätigkeiten und körperliche Arbeit. Heutzutage unterteilen Versicherungsanbieter ihre Neukunden jedoch in zahlreiche Berufsgruppen. Es geht um die Spitzenposition im Wettbewerb um die besten „Risiken“, das heißt um Verbraucher mit sehr geringem Risiko, berufsunfähig zu werden. Diese zunehmende Differenzierung in Berufsgruppen führt dazu, dass BU für vermeintlich sichere akademische

Berufe tendenziell günstiger werden, während sie für handwerkliche und soziale Berufe teurer werden. Ein Beispiel hierfür ist, dass ein Chirurg weniger als die Hälfte des Beitrags für seine Berufsunfähigkeitsversicherung zahlt, im Vergleich zu einer Krankenschwester, die ebenfalls im OP-Saal arbeitet, obwohl beide die gleiche Absicherung erhalten.

Matthias Helberg – ein deutscher Maklerkollege mit Spezialisierung auf die Arbeitskraftabsicherung – hat 2017 und 2022 diesbezüglich Vergleiche angestellt mit interessanten Ergebnissen:

## **Was kostet eine Berufsunfähigkeitsversicherung – vom Gerüstbauer bis zum Physiker**

Monatsbeiträge der teuersten und billigsten BU-Anbieter für die gefährlichsten und ungefährlichsten Berufe, jeweils in Euro (Monatsprämie) angegeben:

Beruf	teuerster Anbieter	billigster Anbieter
Gerüstbauer	191	142
Dachdecker	172	142
Pflasterer	191	125
Fliesenleger	172	125
Zimmerer	172	142
Maurer	191	135
Isolierer	191	138
Bauhilfsarbeiter	172	142
Bäcker	172	135
Architekt	46	29
Vermessungsingenieur	44	30
Apotheker	44	29
Tierarzt	60	29
Rechtsanwalt	41	24
Maschinenbauingenieur	37	21

Kosten einer BU-Versicherung für die gefährlichsten und ungefährlichsten Berufe, Stand Februar 2024. Quelle: eigene Berechnungen: Mann, 25 Jahre, Versicherungsendalter 65, Rentenhöhe 1000,- EUR mtl.

# ssere Alternative für Handwerker?

## Welche Schlüsse lassen sich aus der Tabelle ziehen?

Die Tabelle verdeutlicht nicht nur die unterschiedliche Risikoeinschätzung der Versicherer für verschiedene Berufe, sondern auch die erheblichen Preis- und Leistungsunterschiede zwischen den Anbietern. Beispielsweise können die monatlichen Kosten für einen Gerüstbauer zwischen 191 Euro und 142 Euro variieren, während sie für Tierärzte mit einer gleichen BU-Rentenhöhe von 1.000 Euro zwischen 60 Euro und 29 Euro liegen.

Auch die Versicherungsgesellschaften haben dies erkannt und daher die Grundfähigkeitsversicherung, die lange Zeit vernachlässigt wurde, wieder in den Fokus gerückt. Sie soll insbesondere eine Lösung für Berufe im Handwerk darstellen. In den letzten Jahren hat sich außerdem ein Trend fortgesetzt, bei dem neue Berufsfelder entstehen, die nicht unmittelbar mit traditionellen Berufen in Verbindung stehen. Diese neuen Berufsbilder wie Blogger, Freelancer oder Schauspieler sind in der Regel schwer oder gar nicht vernünftig in einer BU-Versicherung versicherbar. Die GV-Versicherung bietet hier eine Alternative.

Die GV-Versicherung gilt als einfach verständliche und preisgünstige Alternative zur BU. Ob es um das Sehen, Sprechen, Stehen, Knien,

Treppensteigen oder das Gebrauchmachen der Arme geht – jeder kann sich unter diesen grundlegenden Fähigkeiten etwas vorstellen. Aber die GV-Versicherung ist keine BU-light. Anstelle der Arbeitskraft versichert sie körperliche und nur in den seltensten Fällen auch geistige Fähigkeiten. Nur wenn diese grundlegenden Fähigkeiten nicht mehr möglich sind, wird eine monatliche Rente gezahlt, unabhängig von der Ursache der Beeinträchtigung. Im Gegensatz zur BU besteht hierbei kein direkter Zusammenhang zwischen den Leistungsauslösern und dem ausgeübten Beruf. Dies kann von Vorteil sein, wenn man eine Grundfähigkeit verliert und dennoch weiterhin Geld verdienen kann, falls diese Fähigkeit in dem Beruf nicht benötigt wird.

Die Kehrseite ist jedoch, dass man möglicherweise nicht mehr arbeiten kann, aber keine Entschädigung erhält, da man die grundlegende Fähigkeit noch nicht verloren hat.

Tatsache ist aber, dass psychische Erkrankungen durch eine GF nicht angemessen abgesichert sind, dafür wäre eine BU-Versicherung erforderlich. Ein Blick auf die Ursachen für den Eintritt der Berufsunfähigkeit (auf Basis der Daten der deutschen Gesetzlichen Rentenversicherung, die seit den 1980er-Jahren erhoben und jährlich veröffentlicht werden.) zeigt die Bedeutung dieses Deckungsmangels. »

**Tab. 10.3 Berufsunfähigkeitsursachen 1995 und 2019 bei Frauen. (Quelle: eigene Darstellung)**

From: Versicherungstechnische Risiken in der Berufsunfähigkeitsversicherung

Ursachen für den Eintritt der Berufsunfähigkeit (Diagnosehauptgruppen)	1995 Frauen (Angaben in %)	2019 Frauen (Angaben in %)
Skelett/Muskeln/Bindegewebe	29,7	12,8
Herz-/Kreislauferkrankungen	12,0	5,7
Stoffwechsel/Verdauung	4,8	2,7
Neubildungen (Krebs)	11,9	14,3
Psychische Störungen	24,1	47,8
Atmung	2,8	2,8
Nerven/Sinne	6,7	7,2
Haut	0,4	0,4
Sonstige/keine Zuordnung möglich	7,7	6,3

## Tab. 10.2 Berufsunfähigkeitsursachen 1995 und 2019 bei Männern. (Quelle: eigene Darstellung)

From: Versicherungstechnische Risiken in der Berufsunfähigkeitsversicherung

Ursachen für den Eintritt der Berufsunfähigkeit (Diagnosehauptgruppen)	1995 Männer	2019 Männer
	(Angaben in %)	(Angaben in %)
Skelett/Muskeln/Bindegewebe	28,4	12,2
Herz-/Kreislaufkrankungen	21,9	13,2
Stoffwechsel/Verdauung	5,5	4,1
Neubildungen (Krebs)	9,5	14,0
Psychische Störungen	15,3	35,3
Atmung	4,1	4,1
Nerven/Sinne	5,7	7,3
Haut	0,3	0,3
Sonstige/keine Zuordnung möglich	9,3	9,6

Quellenangabe: Strobel, J. (2023). Versicherungstechnische Risiken in der Berufsunfähigkeitsversicherung. In: Arnold, R., Berg, M., Goecke, O., Heep-Altiner, M., Müller-Peters, H. (eds) Risiko im Wandel. Springer Gabler, Wiesbaden. [https://doi.org/10.1007/978-3-658-37071-8\\_10](https://doi.org/10.1007/978-3-658-37071-8_10)

Die erhebliche Veränderung in den Ursachen für Berufsunfähigkeit wird in den Tabellen deutlich. Die Bedeutung von Wirbelsäulenerkrankungen und Herz-Kreislaufkrankungen ist seit 1995 bei beiden Geschlechtern signifikant zurückgegangen. Im Gegensatz dazu hat die Bedeutung von psychischen Erkrankungen als Ursache für Berufsunfähigkeit deutlich zugenommen; der Anteil hat sich bei beiden Geschlechtern verdoppelt. Besonders bei Frauen ist mittlerweile fast jeder zweite Fall von vorzeitiger Erwerbsminderung auf eine psychische Erkrankung zurückzuführen. Jedoch ist auch bei Männern dies mittlerweile die häufigste Ursache.

Die Gründe für diesen Trend sind vielschichtig und nicht einfach zu benennen. Es scheint jedoch unwahrscheinlich, dass unsere Gesellschaft heute in diesem Ausmaß stärker psychisch belastet ist als vor zwei Jahrzehnten. Es ist wahrscheinlicher, dass psychische und seelische Erkrankungen heutzutage ernster genommen und besser erkannt werden.

### Was bedeutet dies für unseren Beratungsprozess?

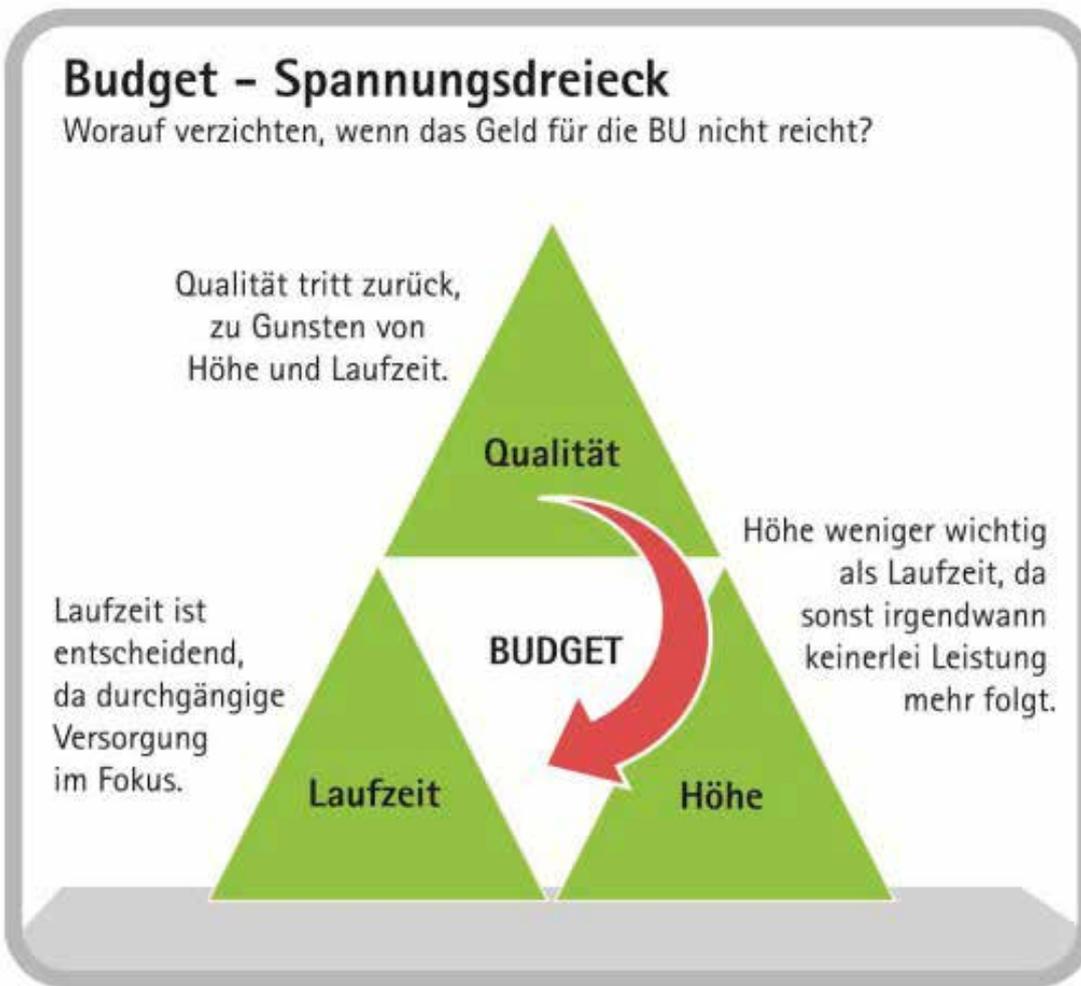
Die Bedeutung bestimmter grundlegender Fähigkeiten variiert je nach Beruf. Daher ist es wichtig gemeinsam mit dem Kunden zu klären, welche Einschränkungen der grundlegenden Fähigkeiten dazu führen würden, dass der Beruf nicht mehr ausgeübt werden kann.

Die GF wird oft als „Berufsunfähigkeitsschutz

für Handwerksberufe“ angesehen, was jedoch schnell zu falschen Erwartungen führt. Während die Berufsunfähigkeitsversicherung bereits bei körperlichen oder psychischen Einschränkungen leistet - die eine Berufstätigkeit von mindestens 50% unmöglich machen - zahlt die GV-Versicherung erst, wenn eine grundlegende Fähigkeit komplett verloren geht. Ein Beispiel hierfür ist ein Fliesenleger, der aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr in der Lage ist mehr als 3 Stunden am Tag auf den Knien zu arbeiten. In der BU wäre dies ein klarer Leistungsfall, jedoch erfüllt es nicht die Voraussetzungen für eine Leistung in der GF, da er gar nicht mehr knien können muss, um eine Leistung zu erhalten. Oft gelingt es trotz größerer Knieprobleme, zumindest für kurze Zeit zu knien. Aber es ist nicht nur der Preis, sondern auch die Gesundheit, die die GF zu einer attraktiven Option machen kann. Insbesondere psychische Erkrankungen sind in der GF selten abgedeckt. Daher ist es den Versicherern oft gleichgültig, ob jemand bereits in psychiatrischer Behandlung war. Nur wenn die Person kontinuierlich in Behandlung ist und Medikamente einnimmt, sind Grundfähigkeitsversicherer möglicherweise nicht am Abschluss interessiert.

### Was ist jetzt die Lösung?

Die Qualität des Versicherungsschutzes ist natürlich sehr wichtig. Sie sollte aber nicht das einzige Entscheidungskriterium sein. Zu geringe Leistungen (in Bezug auf Rentenhöhe) oder zu kurze Laufzeiten aufgrund erhöhter Prämien nutzen im Ernstfall auch nicht viel.



Grafik: Franke und Bornberg, 2013

In diesen Fällen kann es sinnvoller sein bei Budget-Engpässen auf eine niedrigere Deckung zu Gunsten einer betragsmäßig höheren Absicherung zu setzen. Hier bietet sich die GF an. Die Worst-Case Absicherung in sinnvoller Höhe und Laufzeit ist besser als ein Verlegenheitsvertrag oder keine Vorsorge.

Mir persönlich gefallen besonders gut Kombinationen. Zum Beispiel eine BU, die meinen Kunden in der finanziell anspruchsvollen Phase zwischen 25 und 50 Jahren absichert. In dieser Zeit laufen alle Finanzierungen, die Kids leben noch zu Hause, usw.

Wenn ich eine Absicherung in Höhe von bis zu 33% des Gehalts wähle, kann mein Kunde damit z.B. eine Umschulungsphase gut überstehen. Die Höhe ist jedoch dauerhaft nicht ausreichend – deshalb kommt nun ein zweiter Vertrag ins Spiel. Hier kann die GF eine wichtige Rolle spielen. Die

Laufzeit wird auf das Renteneintrittsalter abgestimmt oder bis der Kunde nicht mehr auf sein Einkommen angewiesen ist.

Fazit: die Prämie sinkt aufgrund der geringeren Qualität der Absicherung. Die Höhe wird durch die Kombination sichergestellt und am Wichtigsten: die durchgängige Versorgung aufgrund der langen Laufzeit ist gewährleistet.

Besuchen Sie uns auf





Gerhard VEITS  
Vorstand ÖVM



# VersVG-Bestimmungen in der Praxis

## § 25 VersVG (Gefahrenerhöhung- Leistungsfreiheit des VR)

(1) Der Versicherer ist im Fall einer Verletzung der Vorschrift des § 23 Abs. 1 von der Verpflichtung zur Leistung frei, wenn der Versicherungsfall nach der Erhöhung der Gefahr eintritt.

(2) Die Verpflichtung des Versicherers bleibt bestehen, wenn die Verletzung nicht auf einem Verschulden des Versicherungsnehmers beruht. Der Versicherer ist jedoch auch in diesem Fall von der Verpflichtung zur Leistung frei, wenn die im § 23 Abs. 2 vorgesehene Anzeige nicht unverzüglich gemacht wird und der Versicherungsfall später als einen Monat nach dem Zeitpunkt eintritt, in welchem die Anzeige dem Versicherer hätte zugehen müssen, es sei denn, dass ihm in diesem Zeitpunkt die Erhöhung der Gefahr bekannt war.

(3) Die Verpflichtung des Versicherers zur Leistung bleibt auch dann bestehen, wenn zur Zeit des Eintritts des Versicherungsfalls die Frist für die Kündigung des Versicherers abgelaufen und eine Kündigung nicht erfolgt ist oder wenn die Erhöhung der Gefahr keinen Einfluss auf den Eintritt des Versicherungsfalls oder soweit sie keinen Einfluss auf den Umfang der Leistung des Versicherers gehabt hat.

### Vorbemerkung

Im Zusammenhang mit der Gefahrenerhöhung und den möglichen Konsequenzen für den VN sind stets die Bestimmungen der §§ 23 bis 32 VersVG zu beachten!

### Zweck der Bestimmung

Hat der VN entgegen der Bestimmung des § 23 VersVG eine Gefahrenerhöhung ohne Zustimmung des VR vorgenommen oder durch Dritte zugelassen, so kann der VR nicht nur die Kündigung des Vertrages aussprechen (§ 24 VersVG) sondern unter Umständen auch leistungsfrei sein. Während das Kündigungsrecht des VR auch dann besteht, wenn die Gefahrenerhöhung ohne Verschulden des VN entstanden ist, setzt eine Leistungsfreiheit des VR jedenfalls ein Verschulden des VN voraus.

### Verschulden des VN

Das Verschulden des VN, das zur Leistungsfreiheit des VR führen kann, muss nicht unbedingt in der gewillkürten Herbeiführung der Gefahrenerhöhung selbst liegen, sondern kann auch in der unterlassenen Anzeige einer vom VN nicht gewillkürten Gefahrenerhöhung liegen. Das heißt, der VR kann von seiner Verpflichtung zur Leistung frei werden, wenn der VN die (unverzüglich zu erfüllende) Anzeigepflicht des § 23 (2) vernachlässigt und der Versicherungsfall nach dem Zeitpunkt eintritt, in welchem die Anzeige dem VR hätte zugehen müssen und mehr als ein Monat verstrichen ist.

Daraus folgt, dass bei fehlendem Verschulden des VN, weder in der willentlichen Herbeiführung oder Duldung der Gefahrenerhöhung durch Dritte, noch in der verabsäumten Anzeige der nicht gewillkürten Gefahrenerhöhung, der VR vollständig leistungspflichtig bleibt.

### Kausalitätserfordernis

Wie bereits ausgeführt, bleibt der VR im Falle fehlender Kausalität leistungspflichtig.

Das ist der Fall, wenn die Gefahrenerhöhung keinen Einfluss auf den Eintritt des Versicherungsfalles oder keinen Einfluss auf den Umfang der Entschädigung des VR hatte. Das „Alles-oder-Nichts-Prinzip“ wird durchbrochen, wenn sich die Kausalität nur auf die Höhe der Versicherungsleistung auswirkt. Das im Gesetzestext verwendete Wort „soweit“ stellt klar, dass die Leistungspflicht des VR in diesen Fällen anteilmäßig bestehen bleibt. Die Leistungsfreiheit besteht also nur bezüglich des „Mehrschadens“, dem eine Kausalität zuzuordnen ist.

### Zusammenfassung: Keine Leistungsfreiheit des VR

Keine Leistungsfreiheit des VR liegt somit vor, wenn jegliches Verschulden des VN fehlt.

Keine Leistungsfreiheit des VR ist etwa gegeben, wenn der VR bereits von der Gefahrenerhöhung Kenntnis hatte, noch bevor die Frist zur Anzeige, der nicht verschuldeten Gefahrenerhöhung abgelaufen ist. Ebenfalls keine Leistungsfreiheit des VR ist gegeben, wenn die Gefahrenerhöhung keinen Einfluss auf den Eintritt des Versicherungsfalles oder den Umfang der Leistung des VR

hatte. Letztlich scheidet die Leistungsfreiheit des VR auch dann aus, wenn der VR sein Kündigungsrecht gemäß § 24 VersVG nicht innerhalb der Monatsfrist ausgeübt hatte.

Wenn der VR - wie in der Regel üblich - erst bei Eintritt eines Versicherungsfalles von der Gefahrenerhöhung Kenntnis erlangt, so ist seine Leistungsfreiheit (für diesen Schadensfall) nicht von einer rechtzeitigen Kündigung abhängig.

### Beweislast

Folgende Beweislast trifft den VR:

Das Vorliegen einer durch den VN gewillkürten Gefahrenerhöhung. Die Tatsache, dass der Versicherungsfall nach der Gefahrenerhöhung eingetreten ist.

Alternativ: Die Tatsache, dass der Versicherungsfall nach Ablauf der Monatsfrist eingetreten ist, nachdem der VN zur (unverzüglichen) Anzeige der unverschuldeten Gefahrenerhöhung verpflichtet gewesen wäre.

Den Zeitpunkt des Zugangs seiner Kündigung beim VN.

Demgegenüber muss der VN (bei erwiesener Verletzung des § 23 VersVG) das Fehlen jeglichen Verschuldens beweisen.

# ÖVM-DONAU-Klauselpaket für Betriebsversicherungen 2.0

**Es freut mich sehr unser neues ÖVM-DONAU-„Klauselpaket“ für Betriebsversicherungen ankündigen zu können. Die offizielle, etwas sperrige Bezeichnung ist „Maklervereinbarung Produkt DONAU Betriebsversicherung & DONAU Betriebsversicherung Allrisk“.**

Es gibt bekanntlich schon eine Altversion, die aber aufgrund einer neuen Produktgeneration bei der DONAU Betriebsversicherung angepasst werden musste.

Unabhängig davon, ob die ÖVM-Versicherungsmaklerkollegen:innen einen kleinen oder großen Bestand bei der DONAU hat, das neue ÖVM-DONAU-Klauselpaket kann stets verwendet werden. Das ist ein sehr großer Mehrwert für ÖVM-Mitgliedsbetriebe, weil man sich nicht selbst mit der Entwicklung einer eigenen Klauselsammlung auseinandersetzen muss.

Abgesehen davon, dass es zumeist davon abhängt, dass der dazu angefragte Versicherer eine ausreichende Geschäftsmöglichkeit erkennen muss, ist die Ausarbeitung sehr zeitraubend.

Ich habe das neue ÖVM-DONAU-Klauselpaket ausverhandelt und kann aus eigener Erfahrung berichten, dass hier sehr, sehr »



viele Stunden notwendig waren, alles bis ins Detail festzulegen. In meinen Anfängen als Versicherungsmakler war das noch relativ einfach, heutzutage verkomplizieren sehr viele Faktoren die Entwicklung eines Klauselpaketes. IDD, Compliance, Rückversicherung und last but not least muss alles automatisiert im EDV-System des Versicherers eingepflegt sein.

Vielleicht fragen Sie sich jetzt, was hat das mit Rückversicherung zu tun? Ganz einfach, die Vereinbarung eines Klauselpaketes erweitert die Leistungspflicht des Versicherers deutlich und das will sein Rückversicherer wissen.

Die o.a. Regularien und Faktoren haben trotz harter Verhandlungen meinerseits leider dazu geführt, dass, im Vergleich zur Altversion, die eine oder andere Klausel nur mit einem Sublimit oder gar nicht mehr akzeptiert wurde.

Das ÖVM-DONAU-Klauselpaket ist der „größte, gemeinsame Nenner“ für rund 650 Versicherungsmaklerbetriebe unterschiedlicher Größe und Ausrichtung, darum kann es auch nicht zu 100% den individuellen Bedürfnisse und Vorstellungen jedes(r) ÖVM-Versicherungsmaklerkollegen:in entsprechen. Dafür ersuche ich um

Verständnis, bin mir aber sicher, dass es für einen überwiegenden Teil unser aller Geschäftsfälle passt.

Auch wenn ich Klauselpakete bei Betriebsversicherungsverträgen für unerlässlich halte, sind sie doch nur das „Pünktchen am i“ einer vorgelagerten, eingehenden Risikoanalyse und eines maßgeschneiderten Deckungskonzeptes! Ein Klauselpaket kann nie fehlende Deckungsbausteine wie z.B. Schäden durch indirekten Blitz, Korrosions- und Dichtungsschäden oder Erweiterte Deckung Produktehaftpflicht ersetzen.

Ich bin mir sicher, dass Ihnen das neue ÖVM-DONAU-Klauselpaket für Betriebsversicherungen 2.0 neue und/oder bessere Geschäftsmöglichkeiten mit der DONAU eröffnen wird, machen Sie die Probe aufs Exempel.

**Denn „Chancen multiplizieren sich, wenn man sie ergreift – Sunzi, um 544 - 496 v. Chr., chinesischer General, Militärstrategie und Philosoph“.**

Ing. Alexander Punzl, ÖVM Vize-Präsident

## DONAU Versicherung und ÖVM mit noch attraktiverem Klauselpaket ins neue Jahr gestartet

Die DONAU überzeugt im Geschäftskundenbereich mit umfangreichen und hochwertigen Deckungskonzepten sowie dem innovativen Antragsystem SAILS. Umfangreich ist auch das Klauselpaket, das gemeinsam mit dem ÖVM für dessen Mitglieder erarbeitet und im letzten Jahr komplett erneuert wurde.

### **Umfangreiches Zusatzpaket bei Betriebsversicherungen**

ÖVM-Mitglieder profitieren von der Möglichkeit, im Gewerbebereich zusätzlich ein attraktives umfangreiches Gewerbe-Zusatz-Klauselpaket abzuschließen. Das gilt sowohl für die Sachversicherung als auch die Haftpflichtversicherung. ÖVM und DONAU haben dazu gemeinsam besondere Deckungserweiterungen und Sublimits ausgehandelt.

Das Klauselpaket kann sowohl für die DONAU Betriebsversicherung als auch für die Betriebsversicherung Allrisk beantragt werden.

### **Einfache Beantragung**

Im Vergleich zum Vorjahr ist die Beantragung des Klauselpaketes nun ganz unkompliziert und die Dokumentation klar und nachvollziehbar. ÖVM-Makler:innen geben einfach am Antrag die entsprechende Rahmenvertragsnummer an und müssen keine optionale Auswahl mehr treffen. Diese Rahmenvertrags-

nummer stellt der ÖVM gerne zur Verfügung. Anfang März wurde für das Klauselpaket vom ÖVM ein eigenes Webinar angeboten, in dem sämtliche Fragen zum Antragsprozess und fachliche Rückfragen geklärt werden konnten.

### **DONAU top Partnerin im Gewerbebereich**

Die DONAU ist im Gewerbebereich eine der wichtigsten Playerinnen in der Branche und überzeugt Einzelunternehmer:innen, Freiberufliche sowie KMU mit TOP-Lösungen für Konvertierungen und Vermittlung von Neugeschäft. Seit der Modernisierung der kompletten Produktpalette profitieren die Makler:innen von noch mehr Klarheit, Einfachheit und Verständlichkeit. Die DONAU unterstützt ihre Vertriebspartner:innen durch hervorragende Betreuung in neun Landesdirektionen durch starke regionale Teams. In jedem Bundesland stehen ein Landesdirektor sowie regionale Vertriebsmanager:innen und der regionale Vertriebsupport für den direkten Austausch zur Verfügung. Zudem hat die DONAU österreichweit zertifizierte Gewerbekoordinator:innen, die über hohe Entscheidungskompetenz verfügen. Das wiederum führt zu einer schnellen Geschäftsabwicklung vor Ort.

**Mag. Alastair McEwen | Dipl.-BW Anja Lenz**  
Geschäftsführung DONAU Brokerline

Freude am Fahren. 100% Elektrisch.



# THE NEW i5 TOURING



[bmw.at/i5-touring](https://www.bmw.at/i5-touring)

BMW i5 Touring: 250 kW (340 PS); Verbrauch elektrisch, kombiniert WLTP in kWh/100 km: 16,5-19,3; Elektrische Reichweite, WLTP in km: 483-560.

# Versicherung, aber nicht wie Sie sie



**Mario TUCHOLKE**

Commercial Director D/A/CH  
DESCARTES  
mario.tucholke@descartes  
underwriting.com

Die Klimabedingungen sind heute andere als noch vor 20 Jahren, und die wirtschaftlichen Verluste durch weltweite Naturkatastrophen nehmen weiter zu. Dies zeigt sich an jüngsten Ereignissen wie dem Erdbeben in der Türkei und Syrien, das mit wirtschaftlichen Gesamtschäden von über 92 Mrd. USD die teuerste Naturkatastrophe weltweit im Jahr 2023 war. Im letzten Jahr gab es außerdem noch fast 400 Naturkatastrophen mehr, wobei viele der entstandenen Schäden in Europa, Asien-Pazifik und Amerika entweder stark unterversichert oder gar nicht versichert waren.

Die „Wetterkapriolen“ der letzten Jahre dürften nur ein Vorgeschmack auf die Folgen der weiteren klimatischen Erwärmung unseres Planeten sein. Deutlich wird dies, weil man bereits heute regelmäßig mit Wetterextremen konfrontiert ist, die vor wenigen Jahren noch als sog. 100-Jahr-Ereignis deklariert wurden und die den Unternehmen und den Menschen mit zunehmender Frequenz spürbar zu schaffen machen.

Politik und Verbände handeln sukzessive. Seit 2020 sind EU-weit über 15 Gesetzesinitiativen verabschiedet worden. ESG ist in aller Munde und es wird sich im positiven Sinne formiert und positioniert. Die Ergebnisse in der Praxis sind aber vielerorts noch nicht zufriedenstellend.

Der Druck, sich an die bereits unvermeidlichen Folgen des Klimawandels anzupassen, hat also weltweit zugenommen und wird immer mehr

zunehmen. Vor allem in Europa kommt es immer wieder zu schweren Wetterereignissen wie Dürren, Waldbränden, Hitzewellen, Stürmen und Starkregen.

In Österreich kam es 2023 zu extremen Wetterereignissen wie Hagel, schweren Windstürmen, Überschwemmungen durch Starkregen und schweren Dürren mit einem geschätzten Gesamtschaden von über 1 Mrd. €. Das Jahr 2024 wird voraussichtlich ähnlich verlaufen, und die Versicherungswirtschaft rechnet erneut mit Rekordschadenzahlen.

Die Ereignisse des letzten Jahrzehnts haben gezeigt, dass Unwetter und klimabedingte Risiken aufgrund ihrer zunehmenden Schwere und Häufigkeit eine noch alarmierendere Bedrohung für unsere Arbeit, unsere Volkswirtschaft und letztlich auch für unser Leben darstellen.

Angesichts der Tatsache, dass auch namhafte Branchenakteure sich aus den Märkten sukzessive zurückzeichnen, schwierige Regionen ausschließen oder klimabedingte Schäden einfach ausklammern, ist es keine Überraschung, dass die globale Deckungslücke bei fast 70% liegt. Da aber die Versicherungsbranche weiterhin mit einem zunehmend schwierigen Markt konfrontiert ist, der durch Nat-Cat-Schäden, Inflation und unsichere geopolitische Bedingungen noch verstärkt wird, lässt sich nicht leugnen, dass sie sich neu

# kennen (1/2)

definieren und erfinden muss. Dies gilt umso mehr, als die Versicherer das Angebot an Kapazitäten – wie gesagt - weiter reduzieren, während die Nachfrage nach einem solchen Schutz weiter steigt.

Zu den bekannten Risiken, die versichert werden wollen, kommen durch die klimatischen Veränderungen aber auch noch komplett neue Risiken hinzu. Für viele davon gibt es bis dato noch nicht mal den Ansatz einer Versicherungslösung.

## Doch welche Optionen gibt es?

Die parametrische Versicherung gewinnt als bevorzugte Alternative zu traditionellen Versicherungsprodukten an Boden. Vor allem, da die Budgets der Unternehmen und die Marktkapazitäten angesichts extremer Wetterschäden und der anhaltenden Unsicherheit durch den Klimawandel und die globale Inflationskrise immer knapper werden. Immer mehr Makler und ihre Kunden sind der Ansicht, dass parametrische Produkte aufgrund des Preises und der Gewissheit, was in den Policen abgedeckt ist, ihren Bedürfnissen besser entsprechen.

## Was genau ist eine parametrische Versicherung?

Die parametrische Versicherung ist eine spezielle Form des Versicherungsschutzes, die darauf ausgerichtet ist, den Herausforderungen von Katastrophen zu begegnen, die durch den Klimawandel noch verschärft werden – ganz im Gegensatz zur traditionellen Versicherung, die auf langwierige Schadenregulierungsverfahren angewiesen ist.

Die parametrische Versicherung arbeitet auf der Grundlage vordefinierter, objektiver Indikatoren. Sie zahlt eine im Voraus vereinbarte Entschädigung, wenn ein bestimmtes Ereignis eintritt, das die im Vertrag festgelegten Deckungsparameter auslöst. »





Satelliten informieren über die Waldflächen (blau) während eines Buschfeuers.

Der Schlüssel zur parametrischen Versicherung liegt in der Verwendung objektiver Indikatoren, so genannter „Parameter“, die als verlässliches Maß für das Ausmaß von Naturkatastrophen dienen. Ein Beispiel: Für den speziellen Fall des schwankenden Flusspegels in Österreich (Hoch- oder Niedrigwasser) kann eine Police so gestaltet werden, dass sie eine Entschädigung leistet, wenn der Flusspegel vorher vereinbarte Schwellenwerte erreicht, die von Flusspegeln oder Sensordaten Dritter gemessen und überwacht werden.

#### Wer ist Descartes Underwriting?

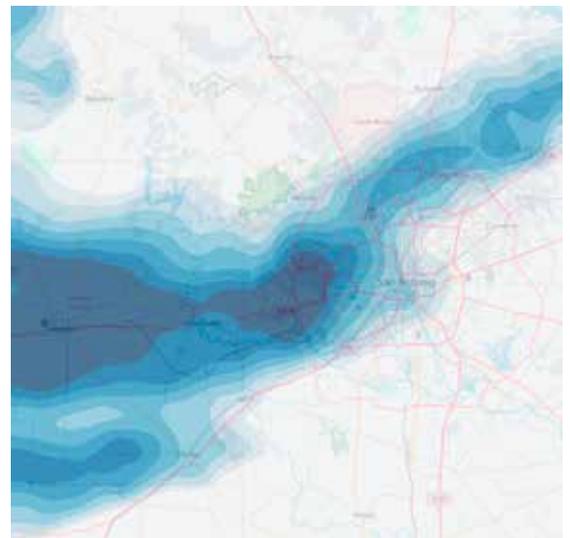
Descartes Underwriting ist als Managing General Agency, also als Assekurateur strukturiert und wird von einem Panel erstklassiger (Rück-)Versicherer unterstützt. Das Unternehmen arbeitet weltweit mit Maklern zusammen und hat sich in der Versicherungsbranche einen guten Ruf erworben.

Descartes ist bekannt für seine Spezialisierung auf innovative Versicherungslösungen, insbesondere im Bereich der „parametrischen Versicherung“. Mit einem starken Fokus auf die Herausforderungen des Klimawandels und von Naturkatastrophen hat sich das Unternehmen zu einem weltweit führenden Anbieter von widerstandsfähigem und anpassungsfähigem Versicherungsschutz für exponierte Firmenkunden und den öffentlichen Sektor entwickelt.

Descartes hat seinen Hauptsitz in Paris und verfügt weltweit über 14 Niederlassungen, darunter für die D/A/CH-Region auch eine in Frankfurt am Main. Das Team von Descartes besteht aus über 170 Datenwissenschaftlern, Naturgefahrenmodellierern und Versicherungsexperten. Der Assekurateur hat einen ehrgeizigen Wachstumsplan und wird bis Ende 2024 voraussichtlich über 250 Mitarbeiter beschäftigen.

Was Descartes auszeichnet, ist die beispiellose Nat-Cat-Modellierung und das parametrische Fachwissen, das einen neuartigen Ansatz zur Deckung unvorhersehbarer und umfangreicher Verluste bietet, die durch klimabedingte Ereignisse und neue Risiken wie Cyberrisiken verursacht werden. Durch die Verwendung objektiver Indikatoren oder „Parameter“, wie z. B. niedrige oder hohe Wasserstände von Flüssen, stellt Descartes sicher, dass die Deckung für die Kunden transparent und klar definiert ist.

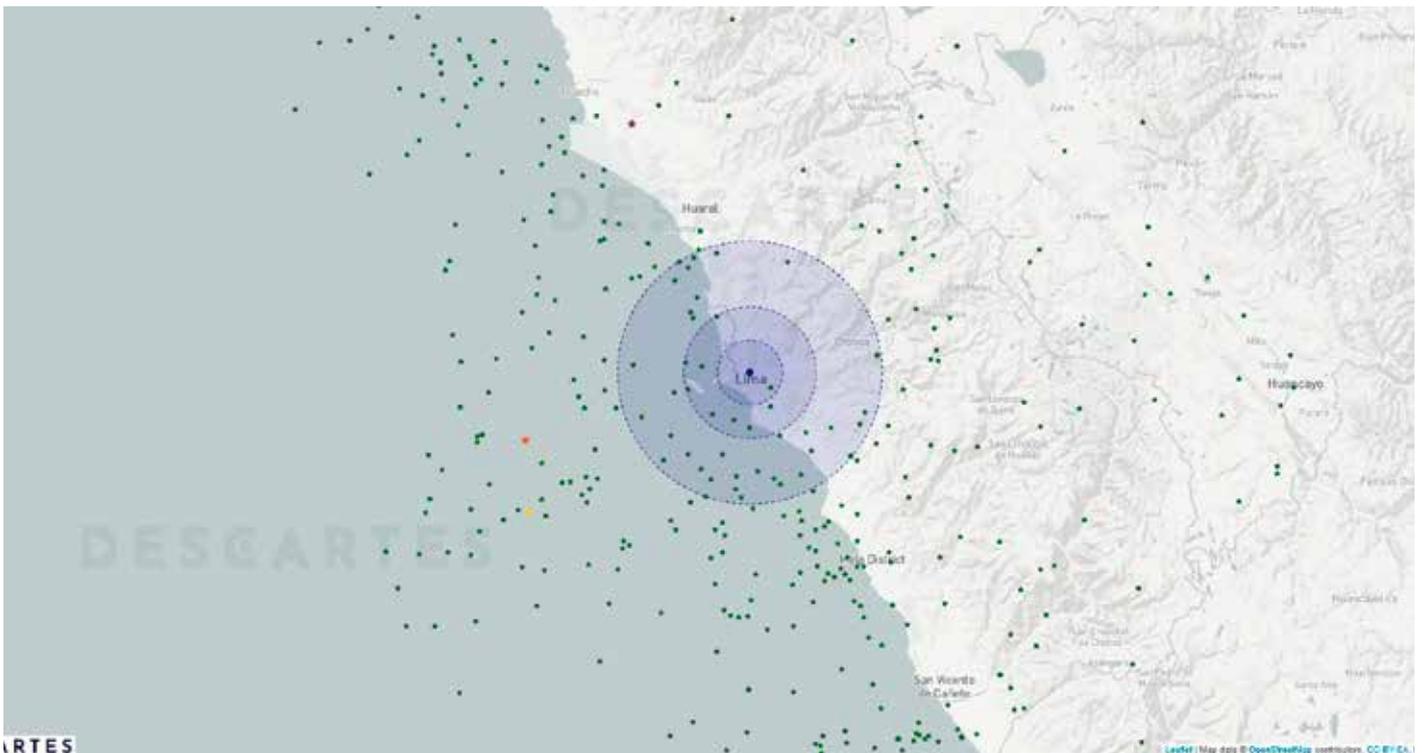
Die internationale Präsenz und die Erfolgsbilanz von Descartes machen das Unternehmen zu einer zuverlässigen und bevorzugten Wahl für Unternehmen, die innovative Versicherungslösungen für den Klimawandel und Naturkatastrophen suchen.



Hagelkarte eines Ereignisses in den USA

#### Die Vorteile und der Nutzen der parametrischen Versicherung:

- **Rasche und effiziente Auszahlungen:** Im Falle einer Überschwemmung beispielsweise, die die vordefinierten Parameter erreicht oder überschreitet, d.h. wenn der Wasserstand am versicherten Standort des Kunden einen vordefinierten Schwellenwert überschreitet, können die betroffenen Kunden zeitnahe Auszahlungen innerhalb weniger Werkzeuge erhalten, was eine schnellere Erholung ermöglicht und die finanzielle Unsicherheit verringert. Die parametrische Deckung kann auch für die gesamten finanziellen Auswirkungen eines Schadenereignisses gelten, einschließlich der Betriebsunterbrechung ohne Schaden, des fehlenden Zugangs oder der fehlenden touristischen Attraktivität.



Cat-in-a-Circle-Modell einer Erdbebendeckung in Peru

- **Transparente Deckungskriterien:** Mit klar definierten Parametern wissen die Kunden genau, welche Ereignisse ihren Versicherungsschutz auslösen, wodurch Streitigkeiten über Schadensfälle vermieden werden und Transparenz im Versicherungsprozess gewährleistet ist.
- **Widerstandsfähigkeit gegen das Klima:** Parametrische Lösungen passen sich den sich ändernden Klimamustern an und bieten Unternehmen eine anpassungsfähige Lösung, um den zunehmenden Risiken, die durch das Klima und neu auftretende Risiken entstehen, zu begegnen.
- **Komplementäre oder alternative Deckung:** Parametrische Deckungen können neben traditionellen Versicherungspolicen als ergänzende Maßnahme zur Verbesserung des gesamten Risikomanagements oder als eigenständige Alternative zur Schließung von Lücken eingesetzt werden, wo herkömmliche Versicherungen nicht ausreichen.
- **Unterstützung bei Kapazität und Preisgestaltung:** Da die klimabedingten Risiken immer schwerwiegender und komplexer werden, haben die traditionellen Versicherungsmärkte möglicherweise Schwierigkeiten, eine angemessene Deckung zu erschwinglichen Preisen anzubieten. Parametrie bietet eine alternative Kapazitätsquelle und kann helfen, den Preisdruck zu mildern.
- **Finanzielle Widerstandsfähigkeit:** Indem sie ein finanzielles Sicherheitsnetz bietet, kann die parametrische Versicherung gefährdete Unternehmen in die Lage versetzen, ihre Ressourcen für die Geschäftsentwicklung und die Verbesserung der Infrastruktur zu verwenden, anstatt erhebliche Mittel für die Selbstversicherung zurückzulegen.

- **Verbesserte Vorbereitung auf Katastrophen:** Parametrische Versicherungen bieten Anreize für proaktive Maßnahmen zur Risikominderung, wie z.B. die Verstärkung der Infrastruktur, um Zyklenen, Überschwemmungen oder anderen Risiken zu widerstehen.

**Erfahren Sie in der nächsten Ausgabe wie parametrische Deckungen funktionieren und lernen Sie das Produktportfolio besser kennen.**



Aufnahme eines „Wildfire-Ereignisses“ und betroffener Versicherungssektor



**Stefan CHLEBNICEK,**  
akad. Versicherungsmakler  
(WU), Senior Expert,  
Head of Training & Academy



# Risikomanagement und Beratung muss „nachhaltiger“ werden

DI Gerhart Ebner brachte es bereits 2013 prägnant auf den Punkt:

*„Jeder Brand hat auch negative Folgen für das umliegende Ökosystem und die Umwelt generell. Dabei lassen sich das Risiko eines Brandes und damit die potenzielle negative Auswirkung auf das Ökosystem bereits mit geringen Investitionen und vor allem oft mit rein organisatorischen Maßnahmen deutlich senken.*

*In Summe sind durch Risikomanagement verhinderte (Brand)Schäden ein einfach zu realisierender Beitrag zur Senkung des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes.“*  
(Quelle: Risk Experts Risk Report 2013/14)

Das innovative Verständnis von Risikomanagement, das über die bloße Verhinderung von Schäden hinausgeht, und auch aktiv den Schutz der Umwelt einbezieht, bildet seit langem den Kern unseres nachhaltigen Risikomanagement-Ansatzes, der sich über die Jahre stetig weiterentwickelt hat.

In unserer Geschäftswelt ist Risikomanagement ein zentrales Element der Unternehmensführung. Eine Betrachtung nachhaltiger Elemente erweitert diesen Ansatz um die Dimensionen der Umweltverträglichkeit und Ressourcenschonung.

Neben dem „klassischen“ Rahmenwerk rund um die Identifizierung und Bewältigung von Risiken, ist es bei Strategien erforderlich, auch die Umweltauswirkungen einzelner Maßnahmen zu berücksichtigen.

Moderne Risikomanager:innen haben sich also nicht nur ihrer ökologischen, sondern auch ihrer ökonomischen und sozialen Verantwortung bewusst zu sein.

Das bietet langfristige Vorteile, da nicht nur die Resilienz von Unternehmen gestärkt, sondern auch einen positiven Beitrag zum Umweltschutz geleistet wird.

## **Resilienz-orientierte Strategien alleine sind nicht mehr ausreichend**

Der Fokus auf Resilienz, also die Widerstandsfähigkeit gegenüber unvorhersehbaren Ereignissen, ist ein elementares Element aller RM-Maßnahmen. Die Fähigkeit eines Unternehmens, sich schnell von Rückschlägen zu erholen, muss auch künftige Entwicklungen, die Erfüllung von Umweltzielen

und neue Anforderungen an soziale Rahmenbedingungen berücksichtigen.

Die Einbeziehung von Umweltaspekten in das Risikomanagement ist mehr als nur ein kurzweiliger Trend. Unternehmen erkennen zunehmend, dass ökologische Risiken finanzielle und operationale Auswirkungen haben können. Gleiches gilt für rechtliche Aspekte.

## **Ein schneller Blick zum Nachhaltigkeitsrecht**

Grob gesagt, bilden folgende Fragen die Grundlage, wenn man sich mit der Thematik beschäftigt:

1. Wie soll ich als Teil der Gesellschaft mit endlichen Ressourcen leben und damit umgehen?
2. Was bedeutet es für mich bzw. mein Unternehmen, es nicht zu machen?

Nachhaltigkeitsrisiken, insbesondere Klimarisiken, stellen eine wesentliche Bedrohung für die Finanzmarktstabilität und damit für jedes Unternehmen dar. Bereits jetzt bestehen rechtliche Verpflichtungen, in sein unternehmerisches Handeln auch Nachhaltigkeitsrisiken miteinzubeziehen.

Beispiele für ESG-Risiken:

### **E – Umwelt**

- Physische Risiken (bspw. Naturkatastrophen) mit unmittelbaren Auswirkungen, wie die Zerstörung von Gebäuden und Landwirtschaftsfläche, sowie mittelbaren Auswirkungen; bspw. finanzielle Einbußen für Landwirtschaftsbetrieb oder Hotellerie.
- Transitionsrisiken (bspw. Einführung von CO<sub>2</sub>-Steuern) mit unmittelbaren Auswirkungen, wie eine zusätzliche Steuerbelastung, die auch mittelbare Auswirkungen hat. Bspw. die Weitergabe der finanziellen Belastung in der Lieferkette und letztlich an Verbraucher:innen.

### **S – Soziales**

- Reputationsrisiken, da Verbraucher:innen sich danach entscheiden, welche Unternehmen soziale Verantwortung übernehmen.
- Sanktionen, wie Strafen oder Ausschlüsse von Ausschreibungen, weil bspw. bestimmte Standards nicht eingehalten werden (Kinderarbeit, Diversität udgl.).

## G – Rechtliches und Unternehmensführung

- Rechtsrisiken durch die Nichterfüllung neuer Regulative, wie das Lieferkettensorgfaltspflichtgesetz (LKSG).
- Haftungspotenziale für Leitorgane bei mangelhafter Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten, wenn bspw. dadurch der Börsenwert des Unternehmens sinkt oder Investoren nicht mehr vorhanden sind.

Konkret bedeutet das für Unternehmen egal welcher Branche, dass Überlegungen anzustellen sind, welche Chancen und Risiken mit der derzeitigen Art zu wirtschaften verbunden sind und wie das jeweilige Unternehmen nachhaltig erfolgreich fortgeführt werden kann.

Hier hat das Risikomanagement eine Mammutaufgabe, die es zu meistern gilt.

Als Versicherungsmakler:in kann aber genau diese Mammutaufgabe eine Chance bieten, die Beziehung zu den eigenen Klient:innen weiter zu festigen.

Bestimmte Branchen, wie die Finanzdienstleistung, sind schon jetzt und immer stärker reglementiert.

@IDD/MiFID: Seit 2022 werden Nachhaltigkeitsfaktoren im Rahmen von Produktgenehmigungsprozessen und bei der Identifizierung von Interessenskonflikten beachtet. Neben vorhandenen Kenntnissen und Erfahrungen, den finanziellen Verhältnissen und Anlagezielen, müssen damit nun auch Nachhaltigkeitspräferenzen in der Beratung und der Produkteignungsprüfung von Kund:innen berücksichtigt werden.

## Planung und Umsetzung

Die Umsetzung ist im Prinzip kein Hexenwerk und orientiert sich an bewährten Ansätzen. Eine umfassende Risikoanalyse bildet die Basis, die auch Umweltaspekte berücksichtigt. Dies ist der erste Schritt. Dabei werden aber auch potenzielle Risiken sowie deren Auswirkungen auf die Umwelt identifiziert und bewertet. Gleiches gilt es auch in umgekehrter Richtung zu betrachten – nämlich, welche Auswirkungen, die sich verändernden Umwelteinflüsse, auf das jeweilige Unternehmen haben.

Kurz gesagt, wird die „klassische“ Risikoanalyse um eine doppelte Wesentlichkeitsanalyse erweitert.

Sind die Chancen und Risiken identifiziert, fokussiert man sich auf die Entwicklung von Maßnahmen, die neben der obligatorischen wirtschaftlichen Komponente auch einen real positiven Effekt auf die Umwelt und Soziale Bereiche haben.

Dies kann von technischen Lösungen bis hin zu organisatorischen Anpassungen reichen.

Unsere tägliche Praxis zeigt zahlreiche Beispiele für erfolgreiche Anwendungen von nachhaltigem Risikomanagement. Unternehmen verschiedenster Branchen haben inzwischen Strategien entwickelt, um ihre Betriebsrisiken zu optimieren und gleichzeitig Umweltrisiken zu minimieren.

Der Umgang mit Schäden ist ein weiterer wichtiger Aspekt, denn auch die Methoden des Schadenmanagements müssen angepasst sein, um sowohl effektiv als auch umweltschonend zu sein.

Beispiele hierfür sind innovative Ansätze zur Wiederverwendung

von Materialien und zur Ressourcenschonung.

Die größte Herausforderung an nachhaltiges Risikomanagement der nächsten Jahre ist die kontinuierliche Anpassung an sich ändernde Rahmenbedingungen. Das bewirkt, dass RM-Konzepte in immer kürzeren Abständen auf Aktualität geprüft und gegebenenfalls angepasst werden müssen, um Nachhaltigkeits-Anforderungen gerecht zu werden.

Risikomanagement ist nicht nur für Resilienz und den langfristigen Unternehmenserfolg unerlässlich, sondern hat einen wertvollen Beitrag zu leisten, wenn es um den globalen Umweltschutz und nachhaltigen Umgang mit Ressourcen geht.

Wir bei Risk Experts unterstützen Sie gerne dabei für Ihre Kund:innen ganzheitliche Beratungskonzepte zu gestalten, die sowohl Risiken und Chancen als auch Nachhaltigkeitselemente betrachten.

**Besuchen Sie unsere Webseite [www.riskexperts.at](http://www.riskexperts.at) oder schreiben Sie uns unter [office@riskexperts.at](mailto:office@riskexperts.at).**

## 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)**



## ÖVM-Mitglieder vor den Vorhang, Teil 6

# Markus Tobider Versicherungsmakler GmbH



**Markus Tobider**  
**Versicherungsmakler GmbH**  
**Grabenweg 68 Soho<sup>2</sup>**  
**6020 Innsbruck**  
**Tel.: 0512/58 13 58 - Fax DW**  
**30**  
**Email: [office@tobider.at](mailto:office@tobider.at)**

**„Ich versuche, mein Unternehmen so zu digitalisieren, dass meine KundInnen bestmöglich profitieren.“**

Markus Tobider ist keinesfalls vom alten Eisen – trotzdem begann er schon vor mehr als 17 Jahren sein Versicherungsmaklerunternehmen aufzubauen. Er setzt voll auf Digitalisierung und hat sogar daran mitgearbeitet, das Risk-Explorer-Tool für den österreichischen Markt und zur Erstrisikoanalyse für Privatkunden zu adaptieren. Diese Software für Versicherungsmakler wurde vergangenes Jahr hierzulande auf den Markt gebracht (siehe Artikel S.40).

Auch Künstliche Intelligenz ist für ihn ein wichtiges Thema, mit dem er gerade experimentiert: „Ich verwende die KI vor allem, um der Bürokratie in unserer Branche Herr zu werden. Mit den richtigen Prompts lassen sich Emails generieren – auch bei anderen Inhalten lässt sich viel Zeit sparen.“ Markus Tobider ist davon überzeugt, dass er in etwa einem halben Jahr noch viel mehr als jetzt mittels KI lösen können wird. Um dies bestmöglich zu erlernen, ist er auch begeisterter Teilnehmer am MBAI-Programm (Master Business with AI). Ein Kurs, der auch vom ÖVM unterstützt wird. „Der Aufbau des Programms ist großartig, man kann alles online machen und auch gute Kontakte knüpfen mit anderen MaklerInnen.“

Darüber hinaus ließe sich auch der Risk Explorer mit KI Kenntnissen noch gezielter einsetzen.

### Vom Beamten zum Makler

21 Jahre lang hat Markus Tobider bei der PSK als Beamter gearbeitet. Nach einer Karriere bei PSK/BAWAG und der Sparkasse, wo er vor allem Immobilien finanziert hat, wollte er seine zahlreichen Kontakte für eine neue Laufbahn nutzen und 2006 entschloss er sich einen WIFI-Kurs zum Makler zu absolvieren. Nach erfolgreichem Abschluss begann er, 2007 seinen Maklerbetrieb aufzubauen – und das mit vorerst keinem einzigen Kunden: „Meine Entscheidung basierte auf dem Wunsch, Kunden dauerhaft und umfassend beraten zu können.“

### Schadensabwicklung macht Spaß

Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt auf intensiver, proaktiver Kundenbetreuung, unterstützt durch ein jährliches Betreuungshonorar. Besondere Freude hat der erfahrene Makler an der Schadensabwicklung, da er es sehr schätzt, mit guten Inputs seinem Kundenstamm helfen zu können.

Seine Besonderheit: Er bietet seinen KundInnen ein halbjährliches Risikomanagement an. Dieser Checkup wird jetzt ebenfalls mittels eines Fragebogens am Risk Explorer digitalisiert – dem automatisierten RisikoCheck.

Die Schwierigkeiten derzeit in seiner Branche sieht Markus Tobider wie erwähnt in der zunehmenden Bürokratisierung, den wirtschaftlichen Schwankungen und der Inflation.

Privat genießt der leidenschaftliche Makler die Zeit mit seiner Familie und in der Natur und geht auch gerne ins Fitnessstudio.

Wir wünschen Markus Tobider weiterhin viel Erfolg!



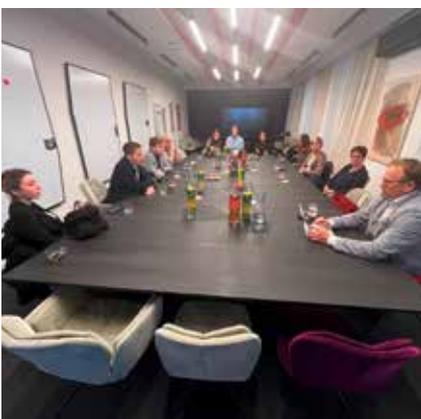
**DBU Digital-Lehrgang für Versicherungsmakler:innen:**

# Erstes Diplom und Netzwerktreffen

Der ÖVM hat mit der DBU Digital Business University of Applied Sciences vergangenes Jahr den digitalen Lehrgang zur/m "Akademische:r Versicherungsmakler:in" bzw. "Akademische:r Versicherungsmanager:in" gestartet. Wir haben berichtet.

Im Dezember fand das erste persönliche Netzwerktreffen der TeilnehmerInnen statt. Und wir dürfen auch bereits einem Absolventen gratulieren: Thomas Ebner hat als erster den Lehrgang erfolgreich abgeschlossen!

**Nähere Informationen zum digitalen Lehrgang finden Sie unter:**  
<https://innoship.at/>



# Durchführungswege der betrieblichen (Alters-)Vorsorge



CPS Arts

**Gerhard DANLER**  
gerichtl. beeid.  
Sachverständiger  
Betriebliches Vorsorgewesen



CPS Arts

**Stefan MOSER**  
gerichtl. beeid.  
Sachverständiger  
Betriebliches Vorsorgewesen

Die Durchführungswege und Möglichkeiten der betrieblichen (Alters-)Vorsorge grafisch dargestellt:



Quelle: Moser Danler BAV, Grafik Zürich Versicherungs-AG

## Mitarbeiterbeteiligung – das oftmals ungenutzte steuerfreie Benefit!

Die Beratungspraxis zeigt, dass sich in den letzten Jahren auch in Österreich Mitarbeiterbeteiligungsmodelle – insbesondere als Instrument zur Mitarbeiterbindung und -gewinnung – immer größerer Beliebtheit erfreuen.

Dies ist zum einem dem Mangel an qualifizierten und motivierten Arbeitskräften geschuldet, steht aber naturgemäß auch im Zusammenhang mit der vom Gesetzgeber im § 3 (1) Z 15 b EStG 1988 vorgesehenen, **abgabenseitigen- und steuerlichen Begünstigung von bis zu EUR 3.000 p.a. je Mitarbeiter**. Es zeigt sich, dass Formen der Mitarbeiterbeteiligung zwischenzeitig auch Klein- und Mittelunternehmen (KMUs) erreicht haben und nicht mehr ausschließlich für große Aktiengesellschaften oder Konzerne von Relevanz sind.

Bei der Implementierung eines Mitarbeiterbeteiligungsmodells in einem Unternehmen

sind neben den **arbeitsrechtlichen und steuerrechtlichen Bestimmungen** insbesondere auch **innerbetriebliche Erwägungen** von Relevanz, da grundsätzlich viele Gestaltungsmöglichkeiten zur Verfügung stehen.

### Praxistipp

Es bedarf jedenfalls neben einer entsprechenden Vorlaufzeit einer steuerrechtlichen Prüfung und sollte - insbesondere bei der Vertragsgestaltung - durch einen Rechtsanwalt begleitet werden.

### Steuerliche Behandlung Mitarbeiterbeteiligung in Grundzügen

Gemäß § 3 Abs. 1 Z 15b EStG fördert der Gesetzgeber die Mitarbeiterbeteiligung dadurch, dass der Vorteil aus der unentgeltlichen oder verbilligten Abgabe von Kapitalanteilen (Beteiligungen) am Unternehmen des Arbeitgebers **bis zu einem jährlichen Höchstbetrag von EUR 3.000 steuer-, sozialversicherungs- und lohnnebenkostenfrei** belassen werden kann.

# rs-)Vorsorge – übersichtlich und praxisnah

Die **Abgabe der Beteiligung** durch den Arbeitgeber an den Arbeitnehmer muss entweder **unentgeltlich oder verbilligt** erfolgen. Sie **darf** somit **nicht anstelle von Lohn oder Lohnerhöhungen gewährt werden**, widrigenfalls fehlt es am Charakteristikum der Unentgeltlichkeit.

Als begünstigte Beteiligungsformen am Unternehmen des Arbeitgebers werden nur anerkannt:

- GmbH-Anteile,
- Aktien, Partizipationsscheine und Substanzgenussrechte am Unternehmen des Arbeitgebers oder an einem mit diesem Unternehmen verbundenen Konzernunternehmen,
- Anteile an Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften,
- **echte stille Beteiligungen.**

**Die Beteiligung muss allen Arbeitnehmern oder zumindest bestimmten Gruppen von Arbeitnehmern gewährt werden.**

Darunter fallen z.B. Innendienst- bzw. Außendienstmitarbeiter, gesamtes kaufmännisches oder technisches Personal und Verkaufspersonal. Trifft ein Gruppenmerkmal nur auf einen Arbeitnehmer zu, stellt auch dieser eine Gruppe dar.

Innerhalb aller Arbeitnehmer oder einer Gruppe von Arbeitnehmern kann die Höhe des gewährten Vorteils nach objektiven Merkmalen unterschiedlich gestaffelt sein (etwa im Ausmaß eines Prozentsatzes des Bruttobezuges).

**Die Steuerbefreiung ist nur bei aufrechtem Dienstverhältnis zulässig.** Die Gewährung einer Mitarbeiterbeteiligung an ehemalige Arbeitnehmer ist daher nicht steuerbefreit.

**Der Arbeitnehmer muss die Beteiligung fünf Jahre halten.** Die Frist beginnt mit Ende des Kalenderjahres zu laufen, in dem die Beteiligung erworben wurde.

### Mitarbeiterbeteiligung vs. Bonuszahlung

Durch die Mitarbeiterbeteiligung wird nicht nur die Attraktivität des Unternehmens erhöht. Im Vergleich zur Auszahlung des möglichen Bonus als „Barlohn“ fallen für eine Mitarbeiterbeteiligung keine Lohnnebenkosten oder Sozialversicherungsbeiträge an und stellen im Zeitpunkt der Zuteilung eine volle Betriebsausgabe dar.

Das folgende Praxisbeispiel verdeutlicht die Vorteile einer „stillen Beteiligung“ im Vergleich zu einem „Barlohn“ für Dienstgeber wie Dienstnehmer:

**Vollzeitmitarbeiter 38,5h/Woche mit einem durchschnittlichen Bruttolgehalt von EUR 3.500 p.m.**

Prämie € 1.000 Gesamtkosten Dienstgeber				
	Prämie jährlich €	%	Stille Beteiligung jährlich €	%
<b>Gesamtkosten Dienstgeber</b>	<b>1.000,00</b>		<b>1.000,00</b>	

<b>Brutto Dienstnehmer</b>	<b>767,00</b>	100%	<b>1.000,00</b>	100%
<b>Netto Dienstnehmer</b>	<b>369,00</b>	48%	<b>1.000,00</b>	100%

Anmerkungen		Bindungsdauer 5 Jahre, max. € 3.000 p.a.		
-------------	--	--	--	--

Musterhafte Darstellung; Prozentsätze gerundet aus 2020; ersetzt keine Berechnung einer Lohnverrechnung

### Wissenswertes und praktische Hinweise zur Mitarbeiterkapitalbeteiligung (§ 3 Abs. 1 Zi 15 lit. b EStG)

**Bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses** wird die stille Beteiligung in der Regel unmittelbar an den Mitarbeiter ausbezahlt, die abgaben- und steuerrechtlichen Begünstigungen bleiben aufrecht, auch wenn der Austritt während der Bindefrist von 5 Jahren passiert

#### Anmerkung:

Wird die stille Beteiligung während der 5 Jahre Bindefrist und aufrechtem Dienstverhältnis aufgelöst, hat der Dienstgeber die Beteiligung als sonstigen Bezug lt. § 67 Abs. 10 EStG zu versteuern. Die Versteuerung erfolgt dabei nach dem Lohnsteuertarif.

#### Bei Insolvenz des Unternehmens

Für den Fall der Eröffnung eines gerichtlichen Ausgleich- oder Konkursverfahrens über das Vermögen des Unternehmens gilt - abweichend von § 187 (1) UGB - ausdrücklich die Nachrangigkeit der Einlage gegenüber den Forderungen sämtlicher anderer Gläubiger als vereinbart (mit der Ausnahme von solchen Gläubigern, die ebenfalls Nachrangigkeitserklärungen betreffend deren Forderungen abgegeben haben).

Die nachrangige Forderung wird im Insolvenzverfahren des Unternehmens nicht angemeldet.



Im Falle eines Sanierungsverfahrens nimmt die nachrangige Einlage entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen an dessen Wirkungen teil (d.h. bspw. Erlöschen von 60% der Forderungen bei Erfüllung eines 40%igen Ausgleichs).

Die auf die Forderungen aus dieser Einlage entfallende Sanierungsquote bleibt eine nachrangige Einlage, für die die Bestimmungen dieses Vertrages einschließlich der Bestimmungen über die Gewinnbeteiligung weiter gelten. Eine Rückzahlung der Einlage darf erst nach Erfüllung des Ausgleichs gegenüber den nicht nachrangigen Gläubigern erfolgen.

**Gewinnbeteiligung**

Neben dem Erhalt der Mitarbeiterbeteiligung ist der Mitarbeiter als gewinnbeteiligte Person im Sinne des § 3 Abs 1 Z 15 lit b EStG 1988 am Gewinn des jährlichen Ergebnisses vor Steuern des Unternehmens zu beteiligen.

Der zusätzliche Gewinnanteil je gewinnbeteiligter Person wird in Prozent des Ergebnisses vor Steuern festgehalten, z.B. 0,03%. Das bedeutet bei einem Unternehmensgewinn von EUR 100.000 eine Gewinnbeteiligung von jährlich EUR 30.

Der Gewinnanteil ist 30 Tage nach Feststellung des Jahresabschlusses zur Zahlung fällig

Unter dem „Ergebnis vor Steuern“ ist der nach den geltenden Bestimmungen des Unternehmensgesetzbuches (§ 189 ff UGB) zu ermittelnde Jahresüberschuss zu verstehen.

**Liquiditätssicherung**

Um die Liquidität des Unternehmens und sohin die Zahlung der zugesagten Leistung nach 5 Jahren gewährleisten zu können, empfiehlt sich – gerade bei einer Vorsorge für mehrere Mitarbeiter – die zugesagte Leistung auch abzusichern.

Zur Absicherung und gleichzeitiger Vorsorge stehen den Unternehmen jegliche Vorsorgeinstrumente zur Verfügung, welche keine vorgegebenen Merkmale zu erfüllen haben.

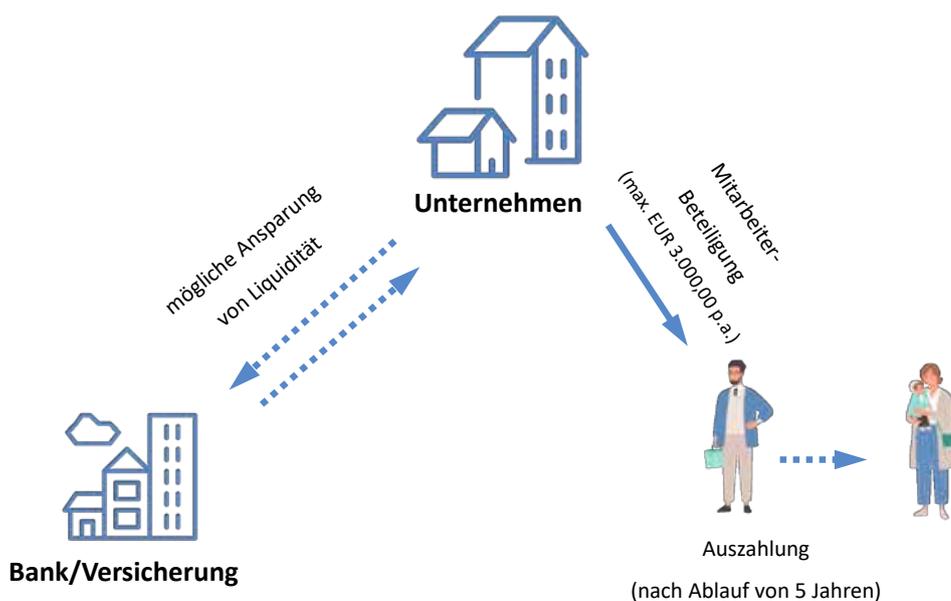
Somit frei wählbar u.a. z.B.:

- Sparbücher, Onlinekonten
- Wertpapierdepots mit frei wählbarer Veranlagungsstrategie
- jegliche Versicherungsform mit Vorsorgecharakter

Bei der Wahl der Veranlagung sollte jedoch zwingend darauf geachtet werden, dass der Mitarbeiter nach Ablauf der 5 Jahre seinen **Anspruch** auf die Beteiligung **geltend machen kann**.

Zudem ist darauf zu achten, dass bei den Veranlagungen immer das Unternehmen Inhaber der Veranlagung und sohin mit allen Rechten und Pflichten ausgestattet ist. Bei Versicherungsverträgen als Vorsorge handelt es sich um sogenannte Indirektverträge, wodurch im Er- und Ablebensfall die Leistung von der Versicherung an das Unternehmen ausbezahlt wird.

**Grafische Darstellung „Indirektvertrag“**



Copyright © Moser Danler BAV

**Praxistipp**

Innerhalb von Familienbetrieben – bei Einhaltung der Gruppendifferenzierung – kann durch die Abgabe einer „Mitarbeiterbeteiligung“ - und bei Zustimmung der Begünstigten - über eine langfristige Ansparung eine Altersvorsorge für Mitarbeitende aufgebaut werden.

Somit auch für Berater ein durchaus lohnender Durchführungsweg, der bei keinem Beratungsgespräch mit Unternehmen fehlen sollte



## Serie Kündigungsrecht

# § 6 Abs. 1 Zi. 2 KSchG – automatische Verlängerung

In der letzten Zeit kam es im Netzwerk des ÖVM vermehrt zu Anfragen im Zusammenhang mit dem § 6 Abs. 1 Zi. 2 KSchG. Grund genug, diese gesetzliche Norm im Folgenden nochmals genauer zu betrachten.

Für Versicherungsverträge, welche auf eine bestimmte Dauer abgeschlossen worden sind, ist eine Vereinbarung, nach der ein Versicherungsverhältnis stillschweigend um mehr als ein Jahr verlängert wird, nichtig. Daraus folgt, dass eine stillschweigende Verlängerung nach Ablauf des Vertrages um jeweils ein Jahr rechtsgültig ist, sofern der Versicherungsnehmer nicht unter Einhaltung der jeweils vorgesehenen Kündigungsfrist den Vertrag auflöst (§ 8 Abs. 1 VersVG). Für Verbraucher gilt diese Regelung jedoch nur eingeschränkt. Der Versicherer muss den Versicherungsnehmer ausdrücklich über den Ablauf des Vertrages und das damit verbundene Kündigungsrecht informieren.

Unter „ausdrücklicher Information“ ist eine Formulierung zu verstehen, die für einen durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmer leicht zu verstehen ist. Ein schlichter Verweis des Versicherers auf den Gesetzestext oder die Versicherungsbedingungen wäre keinesfalls ausreichend. Ebenso unzureichend wäre ein allgemein gehaltener Hinweis wie etwa: „Beachten Sie die Vertragsbestimmungen über die Vertragslaufzeit. Vielmehr muss der Versicherungsnehmer, sofern es sich um einen Konsumenten handelt, informiert werden über:

- das Bestehen des ursprünglich vereinbarten Ablaufdatums;
- die automatische Verlängerung des Vertrages um ein weiteres Jahr, wenn der Versicherungsnehmer nicht innerhalb angemessener Frist erklärt, diesen nicht fortführen zu wollen,
- die konkrete Frist, die der Versicherungsnehmer für die Abgabe seiner Erklärung einzuhalten hat;
- die Erfordernis einer schriftlichen Erklärung („Ablaufkündigung“)

Der zeitliche Rahmen für diese Information muss derart gewählt werden, dass der Versicherungsnehmer die Frist auf jeden Fall noch einhalten

kann. Andererseits darf diese Information dem Verbraucher nicht zu früh zugehen. Ein schriftlicher Hinweis bei Vertragsabschluss ist ebenso nichtig, wie einer am Beginn des letzten Vertragsjahres. In der gelebten Praxis gilt eine Zeitspanne von frühestens fünf und spätestens drei Monaten als angemessen. Informiert das Versicherungsunternehmen den Versicherungsnehmer nicht oder nicht rechtzeitig, so kann dieser von der Verlängerung des Vertrages zurücktreten.

Der OGH ist in seinem Urteil 7Ob 52/17y hinsichtlich der Wirksamkeit einer Verlängerungsfiktion noch einen Schritt weitergegangen. Er stellte fest, dass diese Fiktion neben den bereits genannten Voraussetzungen nur dann rechtlich bindend ist, wenn sich die in § 6 Abs. 1 Zi. 2 KSchG vorgesehene Hinweispflicht selbst in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen oder Vertragsformblättern wiederfindet. Die unbedachte Einzahlung der Jahresprämie mittels Zahlschein bzw. die automatische Abbuchung der monatlichen Prämie mittels SEPA-Lastschriftverfahren stellen keine schlüssige Erklärung des Versicherungsnehmers dar, dass er den Vertrag weiterführen möchte.

Der § 6 Abs. 1 Zi. 2 KSchG gilt ausschließlich für befristete Verträge an Konsumenten. Für Unternehmer und Verträge auf unbestimmte Dauer ist diese gesetzliche Regelung nicht anwendbar. Auch die KFZ-Haftpflicht ist aufgrund einer anders lautenden gesetzlichen Bestimmung im speziellen KFVG nicht umfasst.



Mag. Alexander MEIXNER  
Vorstand ÖVM

### Quellen:

Veits/Weixlbaumer; Kündigung und Rücktritt von Versicherungsverträgen durch den Versicherungsnehmer; Verlag Goldegg  
Grubmann; Versicherungsvertragsgesetz; Verlag Manz  
[www.ris.bka.gv.at](http://www.ris.bka.gv.at)

## Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

### Musterformulare für Versicherungsmakler

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

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





Mag. Alexander GIMBORN  
ÖVM Präsident

# Die Silikonfuge –

## Der Vergleich der Leitungswasserklauseel

Wir kennen solche Fälle: Der Kunde versucht sich zu Hause nach einem anstrengenden Arbeitstag auf der Couch zu entspannen und nimmt plötzlich einen Wasserfleck auf der Decke wahr. Das Wasser im darüberliegenden Stockwerk dürfte sich selbständig gemacht haben.

Die Deckungsfrage und die uns bekannten Leitungswasserbedingungen werden nun interessant. Schnell wurde der Grund für den Wasseraustritt geklärt: Durch eine nicht fachgerecht hergestellte Anschlussfuge zwischen Duschtrennwand und Wandverfliesung drang Wasser in angrenzende Bauteile ein und wurde nicht in die Duschtasse und in weiterer Folge in den Abfluss und den Abwasserstrang abgeleitet. Die Versicherung lehnte die Deckung ab und dieser Fall wurde mit „Im Namen der Republik“ gelöst:

Das Berufungsgericht wies die auf Ersatz der Schadensbehebungskosten gerichtete Klage ab. Die Deckungspflicht der Leitungswasserschadenversicherung bestehe nicht. Eine undichte Fuge, die keine Verbindung mit dem Wasserrohrsystem aufweise, sei keine an das Rohrsystem angeschlossene Einrichtung. Der Oberste Gerichtshof gab der Revision des Klägers keine Folge.

Die Versicherung gegen Leitungswasser bietet in Art 1.1 AWB Schutz gegen Schäden, die durch den Austritt von Wasser aus Zu- oder Ableitungsrohren oder angeschlossenen Wasserleitungs-, Warm-

wasserversorgungs- oder Zentralheizungsanlagen sowie aus Etagenheizungen entstehen. Der Versicherungsnehmer wird zwar die Dusch- oder Brausetasse, die über den Zulauf (Duschkopf) und Ablauf (Abwasserleitung) mit dem Rohrsystem verbunden ist, als Behältnis ansehen. Dieses lässt Wasser durch, oder nimmt es auf und ist durch eine Zuleitung, durch eine Ableitung oder

durch beides mit dem Rohrsystem verbunden. Keine Anhaltspunkte bietet der Bedingungswortlaut dagegen dafür, den gesamten Duschbereich – die angrenzenden Wände und die sonstigen Bauteile einer Dusche wie etwa die Fugen – als Verbindung zu diesen Wänden als ein Behältnis zu verstehen. Wir als ÖVM haben nun die österreichweit agierenden Versicherer angeschrieben und bat um die aktuellen Leitungswasserbedingungen für die Sparten Eigenheim/Haushalt sowie Wohngebäudeversicherungen. Den Vergleich der Versicherungen finden Sie nun in alphabetischer Reihenfolge:

**Allianz:** hat uns nach Urzügen keine Information zukommen lassen

**Donau:** hat uns nach Urzügen keine Information zukommen lassen.

**Ergo:** Haushaltsversicherung: Sowohl in der Variante **Basic**, als auch in der Variante **Start** sind gem 2.2.6 Schäden durch Austritt von Wasser aus Silikonfugen (Wartungsfugen) **nicht versichert**. In der Variante Plus ist gem 2.1.6. der Austritt von Wasser aus Silikon- und Fliesenfugen (Wartungsfugen) im Sanitär- und Badezimmerbereich mitversichert.

Eigenheimversicherung: Sowohl in der Variante Basic, als auch in der Variante Start sind gem 2.7. Schäden durch Austritt von Wasser aus Silikonfugen (Wartungsfugen) **nicht versichert**. In der Eigenheim-Variante Plus sind Schäden am versicherten Gebäude durch Austritt von Wasser durch Silikon- und Fliesenfugen mitversichert.

**Generali:** Eigenheim/Haushalt und Wohngebäude: Folgeschäden an Gebäudebestandteilen durch bestimmungswidrigen Austritt von Leitungswasser durch undichte Silikonverfugungen von Bädern, Brausetassen und Duschkabinen (auch offenen Duschen) gelten im Rahmen des vorliegenden Versicherungsvertrages als mitversichert. Klausel 62PA0190

**Grawe:** EH (F793) , HH (F766) und Hausverwaltertari (F777): Wir haben überall die Klausel: „Schäden durch die unmittelbare Einwirkung von Wasser, das trotz ordnungsgemäßer Wartung durch undichte Silikonfugen im Sanitärbereich



(Badewanne, Brausetasse, etc.) austritt, sind im Rahmen der Versicherungssumme versichert“ in unseren Bedingungen vermerkt.

**HDI:** Grundsätzlich schließen wir uns bedingungsgemäß dem Urteil an. Erweitern aber auf unserer Polizze, mittels Polizzenklausel, den Deckungsumfang, wie folgt:

3-Unendliche Silikonfugen – Folgeschäden an Gebäudebestandteilen durch Austritt von Wasser durch undichte Silikonverfugungen an Badewannen, Brausetassen, Waschbecken oder Spülen gelten als erstes Risiko in Höhe von EUR 1.500,- als mitversichert. Silikonfugen sind nach ÖNORM B 2207 Wartungsfugen und müssen in regelmäßigen Abständen überprüft und gegebenenfalls erneuert werden.

**Helvetia:** EXKLUSIV EH (Besondere Vertragsbeilage **Nr. 508217**) und HH (Besondere Vertragsbeilage **Nr. 117236**):

**Schäden am Wohnungsinhalt durch Wasseraustritt aus Fugen.** Schäden am Wohnungsinhalt durch Wasseraustritt aus Wartungsfugen (Silikonfugen) im Sanitär- bzw. Nasszellenbereich gelten mitversichert.

**Merkur:** „In unseren Bedingungen/Klauseln gibt es keine speziellen Regelungen/Deckungen hinsichtlich des „Fugenproblems“. Die Deckungsbeurteilung beruht auf den „Allgemeinen Bedingungen für die Leitungswasserversicherung“ (AWB 2015).

Grundsätzlich wird bei Vernässungsschäden aufgrund mangelnder Verfugungen geprüft, ob es sich um eine vorwerfbare, grob fahrlässige Obliegenheitsverletzung handelt (ordentliche Instandhaltungspflicht) oder nicht. Dabei werden sowohl die objektive, als auch die subjektive Vorwerfbarkeit geprüft und entsprechend bewertet.

Was das Problem des Wasseraustritts aufgrund mangelhafter Verfugungen bei Duschanlagen betrifft, so wird der Fall auch bei uns individuell auf Basis des OGH Urteils vom 24.08.2022 - 7Ob135/22m - beurteilt. Dies gilt sowohl für die Eigenheim-, als auch die Wohngebäudeversicherung.“

**Muki: Deckungserweiterungen Haushalt** (DEH– Fassung 01/2024): **Folgeschäden durch undichte Silikonfugen.** In Erweiterung zu Art. 16 GHEP, Leitungswasser, Punkt 4.2 gelten Folgeschäden an Einrichtungsgegenständen durch Austritt von Wasser durch undichte Silikonfugen an Badewannen oder Brausetassen mitversichert. Die Ersatzleistung erfolgt auf „Erstes Risiko“ und ist mit EUR 1.000,- je Schadenfall begrenzt.

**Deckungserweiterungen Eigenheim** (DEE– Fassung 01/2024): **Folgeschäden durch Austritt von Leitungswasser durch undichte Silikonfugen.** In Erweiterung zu Artikel 26 GEEP gelten Folgeschäden durch Austritt von Leitungswasser durch undichte Silikonfugen im Sanitärbereich an Badewannen oder Brausetassen mitversichert. Die Ersatzleistung erfolgt auf „Erstes Risiko“ und ist mit EUR 1.500,- je Schadenfall begrenzt.

**Oberösterreichische:** Unsere Grundbedingungen in der Leitungswasserversicherung sind aktuell die AWB2013 und in der

Haushaltversicherung die ABHD2023. In der Leitungswasserversicherung für Wohngebäude sind die Schäden durch „**undichte Silikon- und Fliesenfugen (Wartungsfugen)**“ mit der Sondervereinbarung LW5031.23 in allen drei Tarifvarianten (Basis, Plus und Premium) **automatisch mitversichert**.

In der Haushaltversicherung sind Schäden durch „**undichte Silikon- und Fliesenfugen (Wartungsfugen)**“ in den Grundbedingungen ABHD2023, Art. 2, 3.3. (für alle Tarifvarianten) **auch automatisch mitversichert**.

**Undichte Silikonfugen:** Versichert sind auch Sachschäden an versicherten Sachen, die infolge von Wasseraustritt durch undichte Silikon- und Fliesenfugen (Wartungsfugen) entstehen.

Ergänzend zu Artikel 4 der Allgemeinen Bedingungen für die Haushaltversicherung - Obliegenheiten vor dem Schadenfall - wird bestimmt, dass die vorhandenen Silikon- und Fliesenfugen ordnungsgemäß instand zu halten sind.

**Uniqa: Privatschutz Wohnen & Freizeit - Haushalt/Eigenheim:**

Aufgrund der OGH Entscheidung haben wir die Bedingungen (sowohl Haushalts- als auch Eigenheimversicherung) unseres aktuellen Verkaufsproduktes Privatschutz Wohnen&Freizeit dahingehend angepasst, dass der bestimmungswidrige Austritt von Leitungswasser aus undichten Verfugungen nun explizit vom Deckungsumfang der Leitungswasserversicherung umfasst ist. Dabei zu berücksichtigen ist jedenfalls die ordnungsgemäße Wartung solcher Verfugungen, Details sind bitte den angehängten Klauseln zu entnehmen (entsprechende Passagen sind grün geschrieben). Da bereits in der Variante Optimal Deckung für dieses Risiko besteht, ist die Deckung in der Variante Optimal plus natürlich ebenfalls gegeben.

Darüber hinaus haben wir in der Schadenregulierung eine analoge Vorgehensweise für unsere Bestandskund:innen in der Haushalts- und Eigenheimversicherung älterer Tarifgenerationen vereinbart.

**Immobilie & Verwalten – Versicherung für Mehrfamilienwohnhäuser:** Generell greift hier der Ausschluss lt. OGH Entscheidung. Aber durch Zukauf der LW31 ist die Deckung mit einem Limit in Höhe von EUR 10.000,- versicherbar.

Titel: Folgeschäden durch undichte Fugen – Fassung 02/2023 – I&V

Klauselnummer: LW31

Fassung: 02/2023

Einsatz:

**Was ist versichert?**

Versichert sind Folgeschäden an den versicherten Sachen, durch bestimmungswidrigen Austritt von Leitungswasser aus undichten Verfugungen von Gebäudebestandteilen oder Gebäudeadaptierungen.

»

Unter Leitungswasser im Sinne der Vertragsbestimmung ist ausschließlich Wasser aus Rohren der Wasserversorgung des versicherten Objektes oder daran angeschlossener Einrichtungen zu verstehen.

#### Was ist nicht versichert?

Nicht versichert sind Schäden durch Leitungswasser, das aus Verfugungen austritt, die ihre Dichtefunktion offensichtlich, mit bloßem Auge erkennbar, nicht mehr erfüllen können.

#### Was leisten wir?

Ersetzt werden die Folgeschäden an den versicherten Sachen bis zu EUR 10.000,00 pro Schadenfall.

#### Wann kann diese Vereinbarung gekündigt werden?

Gegenständliche Vereinbarung kann sowohl vom Versicherungsnehmer als auch vom Versicherer, unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von einem Monat, jährlich zur Hauptfälligkeit gekündigt werden. Zusätzlich gelten die gesetzlichen Kündigungsmöglichkeiten.

**VAV:** in den EH/HH Bedingungen besteht, abhängig von der Produktvariante folgender Versicherungsschutz:

#### Eigenheimbedingungen

- Individuell: Kein Versicherungsschutz
- Exklusiv: bis zu max. EUR 2.500,00
- Top Exklusiv: bis zu max. EUR 5.000,00

#### Haushaltbedingungen

- Individuell: Kein Versicherungsschutz
- Exklusiv: Kein Versicherungsschutz
- Top Exklusiv: bis zu max. EUR 1.000,00

#### Wiener Städtische: 1026K: Folgeschäden durch undichte Silikonverfugungen.

Folgeschäden an Gebäudebestandteilen durch Austritt von Wasser durch undichte Silikonverfugungen (an Badewannen, Brausetassen etc.) sind mitversichert.

In der WGV ist die Klausel nicht extra angeführt, allerdings fügen wir dort bei Wunsch nach Klarstellung den selbigen Satz wie in der EHV an.

**Wüstenrot:** gerne übermitteln wir die Bedingungen 274 (Haushalt), 254 (Eigenheim) sowie einen Textauszug zu der angesprochenen Thematik rund um Schäden durch Austritt von Plansch- oder Rei-

nigungswasser durch Silikon- oder Fliesenfugen. Diese Schäden sind bei Wüstenrot Produkten im Bereich Eigenheim sowie Haushalt in den Standardbedingungen enthalten.

**Auszug Bedingungen ABH 2022 - Haushalt:** 4. Leitungswasser 4.1 Versicherte Gefahren 4.1.1 Versichert sind Sachschäden, die durch die unmittelbare Einwirkung von Leitungswasser eintreten, das aus Wasser führenden Rohrleitungen, Armaturen oder angeschlossenen Einrichtungen austritt. **Auch Schäden an versicherten Sachen durch den Austritt von Plansch- oder Reinigungswasser durch Silikon- oder Fliesen-Fugen sind versichert.**

**Auszug Bedingungen ABE 2022 – Eigenheim:** 4. Leitungswasser 4.1 Versicherte Gefahren 4.1.1 Austreten aus Leitungswasser führenden Rohrleitungen, Armaturen oder angeschlossenen Einrichtungen. **Auch Schäden an versicherten Sachen durch den Austritt von Plansch- oder Reinigungswasser durch Silikon- oder Fliesen-Fugen sind versichert.**

#### Zürich: Leitungswasserschäden am versicherten Wohnungsinhalt infolge undichter Verfließungen/Verfugungen.

1. Im Rahmen der versicherten Gefahr Leitungswasser gelten Verfließungen/Verfugungen bei
  - Dusch- und Brausetassen,
  - Duschkabinen,
  - offenen Duschen mit Wand/Bodenablauf, und
  - Badewannen
 sowie auf diese Sanitärgegenstände aufgesetzte Teile (wie Trenn- und Glaswände) als „angeschlossene Einrichtungen“ im Sinne des Art 3.1. ABH.
2. Sachschäden am versicherten Wohnungsinhalt
  - durch unmittelbare Einwirkung von Leitungswasser, das aus den unter Punkt 1 angeführten undichten Verfließungen/Verfugungen austritt und solcherart ins Gebäude eindringt (Schadenereignisse)
  - die als unvermeidliche Folge der vorstehenden Schadenereignisse eintreten.
3. Nicht versichert sind Schäden auch nicht als unvermeidliche Folge eines Schadenereignisses gemäß Punkt 2 durch
  - Holzfäule, Vermorschung oder Schwamm- bildung, Schimmel sowie Mikroorganismen aller Art,
  - Reinigungsarbeiten (Wischwasser).

4. Auf die vereinbarte Obliegenheit gemäß Artikel 7.2. ABH (Instandhaltungsobliegenheit) und die an die Verletzung dieser Obliegenheit geknüpften Rechtsfolgen wird in diesem Zusammenhang ausdrücklich verwiesen.

#### **Leitungswasserschäden am versicherten Gebäude infolge undichter Verfließungen/Verfugungen**

1. Im Rahmen der versicherten Gefahr Leitungswasser gelten Verfließungen/Verfugungen bei

- Dusch- und Brausetassen,
- Duschkabinen,
- offenen Duschen mit Wand/Bodenablauf, und
- Badewannen sowie auf diese Sanitärgegenstände aufgesetzte Teile (wie Trenn- und Glaswände) als „angeschlossene Einrichtungen“ im Sinne des Art 1.1. AWB.

2. Sachschäden am versicherten Gebäude

- durch unmittelbare Einwirkung von Leitungswasser, das aus den unter Punkt 1 angeführten undichten Verfließungen/Verfugungen austritt und solcherart ins Gebäude eindringt (Schadenereignisse)
- die als unvermeidliche Folge der vorstehenden Schadenereignisse eintreten,

3. Nicht versichert sind Schäden auch nicht als unvermeidliche Folge eines Schadenereignisses gemäß Punkt 2 durch

- Holzfäule, Vermorschung oder Schwammbildung, Schimmel sowie Mikroorganismen aller Art,
- Reinigungsarbeiten (Wischwasser).

4. Auf die vereinbarte Obliegenheit gemäß Artikel 5.1. ABW (Instandhaltungsobliegenheit) und die an die Verletzung dieser Obliegenheit geknüpften Rechtsfolgen wird in diesem Zusammenhang ausdrücklich verwiesen.

**Zusammenfassend** stellen wir unterschiedliche Deckungen fest, die Bedingungslage spricht aber tendenziell für eine Deckungszusage. Eines ist und bleibt unbestritten: Die Silikonfuge ist eine Wartungsfuge. Was uns Versicherungsmakler:innen partiell doch auffällt ist, dass sich das eine oder andere Versicherungsunternehmen – unabhängig vom Bedingungswerk – bei einem Schadensfall zu obigem Kontext gerne einmal reflexartig hinter dem OGH Urteil vom 24.08.2022 - 7Ob135/22m versteckt und den Schaden ablehnt. Dies führt zu einer Rechtsunsicherheit, die uns allen nicht dienlich ist. Die genannten Bedingungswerke sollen einen Überblick der verschiedenen Anbieter geben, mit denen man den Schadensfall sehr wohl positiv abhandeln könnte.

# IMMER FÜR SIE DA.

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

**UNS GEHT'S UM SIE**



Susanne KONDZIOLKA  
BLOCH  
Vorständin ÖVM

# Testimonials – die Goldnuggets für

Es ist kein Geheimnis, dass in unserer Branche Vertrauen an erster Stelle steht. Unsere Kunden verlassen sich darauf, dass sie in schweren Zeiten gut abgesichert sind, und suchen nach Experten, denen Sie Ihre finanzielle Sicherheit anvertrauen können. Als Versicherungsexperte verstehen wir daher die Wichtigkeit von Vertrauen und Glaubwürdigkeit.

Aber, auch das wissen wir, Vertrauen aufzubauen ist harte Arbeit. Zum Glück gibt es hier aber eine mächtige Waffe, die Ihr Arsenal bereichert: Testimonials! Das sind echte Aussagen von echten Kunden, die Ihre Dienste schätzen. In diesem Beitrag werde ich Ihnen zeigen, warum Testimonials für uns Versicherungsmakler Gold wert sind und wie Sie sie effektiv nutzen können, um Ihre Zielgruppe mit einem Lächeln zu überzeugen.

## Warum Testimonials wichtig sind

- 1. Vertrauenswürdigkeit aufbauen:** Sehen Sie Testimonials als Ihr persönliches Empfehlungsschreiben von zufriedenen Kunden. Wenn andere sehen, dass jemand bereits mit Ihnen glücklich ist, wird es viel einfacher, Vertrauen zu gewinnen.
- 2. Sozialer Beweis:** Hier geht es nicht um Instagram-Likes, sondern darum, dass potenzielle Kunden sehen, dass andere Menschen bereits von Ihrem Fachwissen profitiert haben. Warum? Weil es in der Versicherungswelt schlicht und einfach klug ist, auf Erfahrung zu setzen.
- 3. Emotionale Verbindung:** Jeder mag Geschichten, oder? Testimonials erzählen die Geschichten von echten Menschen, die dank Ihrer Hilfe besser abgesichert sind. Das weckt Emotionen und ermöglicht es Ihrer Zielgruppe, sich besser mit Ihrem Service zu identifizieren.
- 4. Fokussierung auf Vorteile:** Testimonials heben hervor, was Kunden durch Ihre Beratung gewonnen haben. Statt über komplizierte Versicherungspolizzen zu reden,

betonen Sie die konkreten Vorteile, die Ihre Kunden erleben.

## Was Sie mit Testimonials machen können

- 1. Auf Ihrer Website präsentieren:** Platzieren Sie diese Goldnuggets der Vertrauensbildung auf Ihrer Website, idealerweise auf der Startseite. Kurze, knackige Zitate sind das Geheimrezept, um Aufmerksamkeit zu erregen.
- 2. In sozialen Medien teilen:** Verwenden Sie Testimonials als Würze für Ihre Social-Media-Posts. Teilen Sie die begeisterten Worte Ihrer Kunden auf Plattformen wie Instagram, Facebook und LinkedIn und zaubern Sie Ihren Followern ein Lächeln ins Gesicht.
- 3. In Ihren Newslettern einbauen:** Testimonials sind der Stoff, aus dem gute E-Mail-Newsletter gemacht sind. Zeigen Sie Bestandskunden, warum sie sich für Ihre Dienstleistungen entschieden haben, und überzeugen Sie potenzielle Kunden.
- 4. In Ihre Werbematerialien einfließen lassen:** Fügen Sie Testimonials in physische Werbematerialien wie Flyer oder Broschüren ein. Ein kleines bisschen Lob wirkt Wunder, um potenzielle Kunden offline anzusprechen.
- 5. In Präsentationen einbinden:** Wenn Sie Online-Präsentationen abhalten, pimpen Sie diese mit Testimonials auf. Ihre Expertise wird so klar wie Ihr Humor sein.
- 6. Video-Testimonials nutzen:** Ermutigen Sie Ihre glücklichen Kunden, kurze Video-Testimonials aufzunehmen. Nichts überzeugt mehr als ein Lächeln und echte Worte.

## Tipps zur Maximierung der Wirksamkeit von Testimonials

- 1. Vielfalt der Stimmen:** Holen Sie Testimonials von einer breiten Palette von Kunden ein, um verschiedene Bedürfnisse und Situationen abzudecken. Vielfalt ist nicht nur in der Welt der Versicherungen eine kluge Wahl.
- 2. Wunschkunden zu Wort kommen lassen:** Achten Sie bei der Auswahl der Personen darauf, dass sie jene Wunschkunden darstellen, von denen sie gerne mehr hätten (bestimmte Geschäftsbranchen? Berufsgruppen? Altersgruppen?).
- 3. Echtheit betonen:** Nutzen Sie echte Namen und Fotos Ihrer Kunden, um die Authentizität

Ich bin immer wieder beeindruckt von der kompetenten und professionellen Beratung meines Versicherungsfachmanns.



Max SICHERLICH

# Versicherungsmakler

Ihrer Testimonials zu unterstreichen. Die Aussage von Karin M. aus E. – zudem ohne Foto – wirkt weniger authentisch als Karin Mayer aus Eisenstadt mit einem sympathischen Bild dazu. Schließlich haben Sie nichts zu verbergen!

4. **Kurz und knackig:** Halten Sie Testimonials kurz und bündig, damit sie schnell zu erfassen sind. Wenn es um Versicherungen geht, wollen Ihre Kunden keine Romane lesen.
5. **Vorteile hervorheben:** Bitten Sie Kunden in ihren Testimonials, konkret zu beschreiben, wie Ihre Beratung ihnen geholfen hat. Denn darum geht es ja schließlich!
6. **Aktualität bewahren:** Aktualisieren Sie regelmäßig Ihre Testimonials, um sicherzustellen, dass sie immer noch repräsentativ

für Ihre Dienstleistungen sind. Schließlich entwickelt sich auch die Welt der Versicherungen weiter.

Zusammengefasst sind Testimonials Ihre Geheimwaffe, um das Vertrauen Ihrer Wunschkunden zu gewinnen und so stets neue Kunden zu generieren.

Unterschätzen Sie also nicht die Macht Ihrer eigenen Kundenstimmen und nutzen Sie sie weise.

In der nächsten Ausgabe von MaklerIntern verrate ich Ihnen Tipps und Tricks, wie Sie am besten zu Kundentestimonials kommen und was Sie dabei unbedingt beachten müssen.



## Kurioses aus der Versicherungswirtschaft

# Wenn die Versicherungswirtschaft wie ein Kabarett ist ...

Das **Kabarett** ist eine Form der Kleinkunst, in der darstellende Kunst, Lyrik oder Musik oft in Form der Satire oder Polemik miteinander verbunden werden. Kabarett ist in seiner Motivation gesellschaftskritisch, komisch-unterhaltend und/oder künstlerisch-ästhetisch.

Auch finden wir in unserer täglichen Arbeit als Versicherungsmakler:innen oft „kabarettartige“ Elemente, die uns ein Schmunzeln abringen – wie folgender Sachverhalt verdeutlicht:

Ein Student verfügt über eine österreichische Privathaftpflichtversicherung und beschädigte die Couch eines Freundes. Gemäß §28 MaklerG Z6 leistet man Unterstützung im Schadensfall und legt auch die Verjährung der Fristen auf Erinnerung.

Die Schadenmeldung wird beim Haftpflichtversicherer platziert und man erhält auch die korrespondierende Schadensnummer. Der Schaden der Couch beziffert sich auf ungefähr 200 Euro. Man urgiert nach zwei Monaten des Wartens die Freigabe des Schadens und erhält dann plötzlich folgende Antwort:

„Bitte senden Sie uns die Rechnung der neuangeschafften Couch“. Da ist der Spruch von Thomas von Aquin nicht unpassend: „Das Staunen ist eine Sehnsucht nach Wissen“.

Nun wissen wir, dass das Haftpflicht(versicherungs-)recht dem Schadenersatzrecht folgt und somit nur der Zeitwert ersetzt wird: **Als Zeitwert bezeichnet man den Wert einer Sache unter Berücksichtigung seiner Wertminderung für Alter und Abnutzung. Den Zeitwert erhält man, indem man vom Neuwert die Abschreibung für Alter, Zustand und Verbrauch des Gegenstandes abzieht.**

Nachdem wir als Versicherungsmakler:innen die Zeit nicht in der Quelle geschenkt bekommen, eskaliert man oben genannten Sachverhalt an übergeordnete Stelle und erhält dann folgende Antwort vom Schadenschef prompt: „...ich gebe Ihnen Recht – der Wiederbeschaffungsbeleg ist in der Haftpflichtversicherung nicht notwendig. Aus diesem Grund habe ich die 200 Euro soeben an unsere gemeinsame Kundin überwiesen und den Schadenfall damit geschlossen.“

Billy Joel hat einmal gesagt: „Lebensfreude besteht aus scheinbar belanglosen kleinen Triumphen. Die geben uns hie und da ein Gefühl von Genugtuung.“

Mag. Alexander Gimborn





Mag. Markus FREILINGER  
Rechtsanwalt in Wien

# OGH-Entscheidung 7 Ob 209/23w

## OGH kippt Pflicht zur Vorlage einer Reparurrechnung als Voraussetzung für die Fälligkeit der Versicherungsleistung in der Kfz-Kaskoversicherung

Verlangt der Kfz-Kaskoversicherer vom Versicherungsnehmer für den Eintritt der Fälligkeit der Versicherungsleistung die Vorlage einer Rechnung über die Wiederherstellung, so ist diese Vereinbarung gemäß § 11 Abs. 1 Satz 1 iVm § 15a Abs. 1 VersVG unzulässig:  
OGH 7 Ob 209/23w vom 24.01.2024

### Sachverhalt

An dem kaskoversicherten Pkw des Versicherungsnehmers tritt ein Vandalismusschaden ein. Der Versicherungsnehmer begehrt den Ersatz der Reparaturkosten abzüglich des Selbstbehalts von seinem Kaskoversicherer. Der Forderungsbetrag beläuft sich auf rund € 9.840,00.

Der Kaskoversicherer lehnt mit der Begründung, es sei am Fahrzeug kein Vandalismusschaden im Sinne der Bedingungen eingetreten, ab. Es sei zweifelhaft, ob der Schaden durch betriebsfremde Personen verursacht worden sei, zumal ein sogenannter atypischer Vandalismusschaden vorliege, da nicht wie üblich nur zwei bis drei Fahrzeugteile beschädigt worden seien, sondern fast alle Fahrzeugteile des Fahrzeugs, auch dessen Dach und Scheinwerfer. Der Versicherer vermutet einen fingierten Vandalismusschaden, um einen höchstmöglichen kalkulatorischen Reparaturaufwand zu erzielen und damit eine hohe Bemessungsgrundlage für eine Ablösezahlung. Darüber hinaus wendet der Versicherer ein, dass die Versicherungsleistung nicht fällig sei, weil nach den Versicherungsbedingungen die Vorlage einer Rechnung über die ordnungsgemäße Wiederherstellung bzw. eines Nachweises der Veräußerung im beschädigten Zustand erforderlich sei.

Das Fahrzeug des Versicherungsnehmers ist zwar noch nicht repariert worden, der Versicherungsnehmer beabsichtigt allerdings, die Reparatur in einer Fachwerkstätte vornehmen zu lassen.

### Entscheidungen der Unterinstanzen

Die Vorinstanzen wiesen das Klagebegehren ab, weil es zulässig sei, als Voraussetzung für die Fälligkeit der Versicherungsleistung die Vorlage einer Reparurrechnung zu vereinbaren. Üblicherweise sei der Versicherungsnehmer bei einem Teilscha-

den an der Reparatur oder einem Verkauf des Fahrzeugs interessiert. Diese Bestimmung solle wohl auch der gängigen Praxis entgegenwirken, die (hohen) Reparaturkosten eines Kostenvorschlags von der Versicherung zu kassieren und den Schaden dann günstiger "schwarz" reparieren zu lassen.

Auch das alternativ erhobene Begehren auf Feststellung der Leistungspflicht des Versicherers wird von beiden Instanzen abgewiesen, mit der Begründung, dass das rechtliche Interesse fehle. Der Versicherungsnehmer hätte es in der Hand gehabt durch die Vornahme der Reparatur die Fälligkeit des Anspruchs herbeizuführen und dann Leistungsklage zu erheben.

Der Oberste Gerichtshof teilte diese Rechtsansicht nicht und hob die Entscheidung der Vorinstanzen auf.

### Aus der Begründung des OGH

Gemäß § 11 Abs. 1 VersVG sind Geldleistungen des Versicherers grundsätzlich mit der Beendigung der zur Feststellung des Versicherungsfalls und des Umfangs der Leistung des Versicherers nötigen Erhebungen fällig. Von dieser Fälligkeitsbestimmung darf gemäß § 15a Abs. 1 VersVG nicht zum Nachteil des Versicherungsnehmers abgewichen werden; die Fälligkeitsregel des § 11 Abs. 1 VersVG ist daher einseitig zwingend zu Gunsten des Versicherungsnehmers.

Bedenklich seien Vereinbarungen zur näheren Ausgestaltung der Fälligkeit, wenn diese bspw. festlegen, welche Erhebungen nötig sind, sofern diese nicht dem gesetzlichen Maßstab der nötigen Erhebungen entsprechen. Bereits in 7 Ob 245/03k habe der OGH ausgesprochen, dass jede Aufschubklausel bspw. in Abhängigkeit polizeilicher oder strafgerichtlicher Untersuchungen

potentiell eine nachteilige Abweichung von den Fälligkeitsregeln des VersVG darstellen.

Gemäß § 11 Abs. 1 Satz 1 VersVG werde die Fälligkeit an die Beendigung der nötigen Erhebungen des Versicherers geknüpft. Nötig seien jene Erhebungen, die ein sorgfältiger Versicherer brauche, um den Versicherungsfall abschließend feststellen und prüfen zu können. Dazu komme noch die Prüfung des Umfangs der Leistungspflicht. Auch eine gewisse Überlegungsfrist sei zu berücksichtigen. Die Vorlagepflicht einer Reparaturrechnung gehe jedenfalls in generalisierender Betrachtung über die allein zulässigen nötigen Erhebungen nach § 11 Abs 1 VersVG hinaus. Der Kläger habe vorgebracht, dass er die Reparatur des Fahrzeugs nach Abschluss des Prozesses beabsichtige. Allein der Umstand, dass ein Versicherungsnehmer nach Erhalt der Versicherungsleistung den Schaden am Kraftfahrzeug doch nicht reparieren lasse, rechtfertige für den Eintritt der Fälligkeit der Versicherungsleistung nicht die Vorlage einer Reparaturrechnung. Die gegenständliche Klausel enthalte daher ein unzulässiges Abweichen von der Fälligkeitsbestimmung des § 11 Abs. 1 Satz 1 VersVG und ist daher ungültig, da sie zum Nachteil des Versicherungsnehmers der gesetzlichen Vorgabe des Abschlusses nötiger Erhebungen widerspreche.

Der OGH führt zusätzlich begründend an, wie bereits im Rechtssatz O114507, dass zu berücksichtigen sei, dass durch die beklagte Versicherung die Versicherungsleistung bereits außergerichtlich abgelehnt worden sei. Eine Ablehnung der Versicherungsleistung führe zum Eintritt der Fälligkeit, weil der Versicherer dadurch ja den Abschluss der Ermittlungen zum Ausdruck bringe. Auch damit zeige sich, dass die gegenständliche Klausel der einseitig zwingenden Fälligkeitsregel des § 11 Abs. 1 Satz 1 VersVG widerspreche und damit die Vorlage der Rechnung für den Eintritt der Fälligkeit nicht generell gefordert werden könne.

### Kommentar

Mit diesem Erkenntnis des OGH konnte eine wichtige Entscheidung über die Frage, ob die häufig in Versicherungsbedingungen von Kaskoversicherungen vorgesehene Pflicht zur Vorlage einer Reparaturrechnung zulässig ist, erreicht werden. Viele Kaskoversicherer verlangen als Voraussetzung für die Auszahlung der Kaskoversicherungsleistung die Vorlage einer Reparaturrechnung. Dies stößt in der Praxis häufig auf Schwierigkeiten, insbesondere, wenn der Versicherungsnehmer etwa aufgrund einer außergerichtlichen Ablehnung des



Versicherers nicht sicher sein kann, ob ihm die Reparaturkosten überhaupt ersetzt werden oder nicht. Der OGH hat nunmehr klargestellt, dass die bedingungsgemäße Pflicht zur Vorlage einer Reparaturrechnung als Voraussetzung für die Fälligkeit der Versicherungsleistung ungültig ist.

Ob damit auch anders gestaltete Versicherungsbedingungen, wonach die Vorlage einer Reparaturrechnung zwar nicht als Fälligkeitsvoraussetzung, jedoch als Voraussetzung für den Eintritt des Versicherungsfalles definiert ist, ungültig sind, wird in Zukunft gegebenenfalls noch zu klären sein.

Die Vorinstanzen haben auch das alternativ erhobene Feststellungsklagebegehren abgewiesen, wonach unabhängig von der Fälligkeit festgestellt werden sollte, ob der Kaskoversicherer im konkreten Fall dem Grunde nach leistungspflichtig ist oder nicht. Bisher konnte man sich bei einer Konstellation wie der gegenständlichen damit behelfen, dass ein derartiges Feststellungsbegehren erhoben wurde. Da dies von den Vorinstanzen im gegenständlichen Fall auch verneint wurde, konnte die gegenständliche Rechtsfrage zum Obersten Gerichtshof gebracht werden, wodurch aus meiner Sicht eine längst fällige Klarstellung erfolgt ist. Über die Frage der Zulässigkeit des Feststellungsbegehrens muss der OGH damit allerdings nicht mehr entscheiden.

Bemerkenswert ist ferner, dass sich die Vorinstanzen – ohne nähere Prüfung – dem Vorbringen des Versicherers, wonach in derartigen Konstellationen häufig eine hohe Bemessungsgrundlage für Ablösen geschaffen werden sollte, angeschlossen haben, obwohl die Kaskoversicherungsbedingungen gar keine Ablösen vorsehen und die Erbringung des objektiven Minderwerts ja nur für den Fall der Veräußerung des beschädigten Fahrzeugs vorgesehen ist.

# „Eine Investition in Bildung bringt immer noch

Die Aus- und Weiterbildung ist seit der Umsetzung der IDD ins nationale Recht ein zentrales Thema der Maklerschaft. Abgesehen von der Verpflichtung sich im Ausmaß von 15 Stunden jährlich schulen zu lassen, schafft Wissen einen deutlichen Wettbewerbsvorteil, öffnet neue Geschäftsfelder und schützt vor haftungsrelevanten Beratungsfehlern.

Das Bildungsangebot ist riesig und wer den Karriere-Turbo mit einer einschlägigen universitären Ausbildung zünden möchte, hat die Qual der Wahl. Für welche Universität soll man sich entscheiden? Welcher Lehrgang ist das richtige? Gibt es reine Fernlehrestudien? Mit welchen Kosten muss man rechnen? Welche Zugangsvoraussetzungen müssen erfüllt werden? Fragen über Fragen, auf die der ÖVM die passenden Antworten recherchiert hat.

Der österreichische Markt an akademischen Ausbildungen wurde genauer unter die Lupe genommen und die unterschiedlichen

Lehrgänge/Studien anhand der wichtigsten Kriterien miteinander verglichen. Es soll nicht unerwähnt bleiben, dass es neben den untersuchten Lehrgängen mit Fokus auf den nationalen Markt auch solche in den angrenzenden Nachbarländern gibt, die eher international ausgerichtet sind. Diese waren aber nicht Inhalt unserer Recherchen.

Folgend eine kurze Zusammenfassung des Ergebnisses, geordnet zuerst nach dem akademischen Abschlussgrad, beginnend mit dem höchsten, und dann nach dem Alphabet. Zu beachten wäre, dass es zwei Ausbildungsprogramme gibt – eines von der Digital Business University Berlin und eines von der KMU-Akademie und Management AG –, bei denen die Lehrveranstaltungen ausschließlich ONLINE angeboten werden. Detailliertere Informationen zu allen Lehrgängen/Studien stehen auf der ÖVM-Homepage zum Download bereit.

Lehrgang zum akademischen Versicherungsmakler/Versicherungsmanager – Berlin	
Start	jederzeit möglich
Berufsbegleitend	JA
Umfang	10 Module
ECTS	60 ECTS
Sprache	Deutsch
Regelstudiendauer	3 Semester (individuelles Studientempo möglich)
Zulassungsvoraussetzungen	Bewerbung mittels CV und Anschreiben; gegebenenfalls persönliches Eignungsgespräch; keine formalen Voraussetzungen
Studienkonzept	<b>Online Studium</b> kombiniert mit regelmäßigen Netzwerkveranstaltungen in Präsenz
Prüfung	leistungsbegleitende Einzelmodulprüfungen – Online
Schriftliche Abschlussarbeit	NEIN
Abschluss	Akademischer Versicherungsmakler bzw. Akademischer Versicherungsmanager
Kosten	€ 6.450,00 zuzüglich € 350,00 Semestergebühr
Veranstalter	Digital Business University Berlin, Tel.: +43 1 416 93 33 10

Quelle: <https://dbuas.de>

Universitätslehrgang Versicherungswirtschaft – Graz	
Start	Oktober 2025
Berufsbegleitend	JA
Umfang	> 18 Einzelmodule
ECTS	60 ECTS
Sprache	Deutsch
Regelstudiendauer	3 Semester
Zulassungsvoraussetzungen	Bewerbung mittels CV und Anschreiben; gegebenenfalls persönliches Eignungsgespräch; formale Voraussetzungen: 5 Jahre Berufserfahrung <b>oder</b> allgemeine Universitätsreife
Studienkonzept	geblockter Präsenzunterricht
Prüfung	Anwesenheitsprüfungen
Schriftliche Abschlussarbeit	JA
Abschluss	Akademischer Versicherungskaufmann
Kosten	€ 7.200,00
Veranstalter	UNI for Life Weiterbildungs GmbH, Tel.: +43 316 380 1013

Quelle: <https://www.uniforlife.at/de/versicherungswirtschaft/>

# h die besten Zinsen!“ (Benjamin Franklin)

Bachelor – Versicherungsmanagement – Wien	
Start	Herbst 2024
Berufsbegleitend	JA
Umfang	> 20 Einzelmodule (teilweise Anrechnungsmöglichkeiten)
ECTS	180 ECTS
Sprache	Deutsch
Regelstudiendauer	6 Semester
Zulassungsvoraussetzungen	Bewerbung mittels CV und Anschreiben; gegebenenfalls persönliches Eignungsgespräch; formale Voraussetzungen:
	- allgemeine Universitätsreife <b>und</b>
	- 2-jährige einschlägige Berufserfahrung
Studienkonzept	geblockter Präsenzunterricht
Prüfung	Anwesenheitsprüfungen
Schriftliche Abschlussarbeit	JA
Sonstiges	Berufspraktikum und Praxisprojekt
Abschluss	Bachelor of Arts (CE)
Kosten	€ 13.200,00 (keine zusätzlichen Semestergebühren)
Veranstalter	Vienna Management Academy (FH Wien), Tel.: +43 800 40 00 77 07

Quelle: [www.fh-wien.ac.at/studium/weiterbildung-vienna-management-academy/](http://www.fh-wien.ac.at/studium/weiterbildung-vienna-management-academy/)

Versicherungsrecht – Master of Laws – Krems	
Start	Wintersemester 2024/2025
Berufsbegleitend	JA
Umfang	10 Einzelmodule
ECTS	60 ECTS
Sprache	Deutsch
Regelstudiendauer	4 Semester
Zulassungsvoraussetzungen	Bewerbung mittels CV und Anschreiben; gegebenenfalls persönliches Eignungsgespräch; formale Voraussetzungen:
	- 5 Jahre einschlägige Berufserfahrung <b>oder</b>
	- allgemeine Universitätsreife <b>und</b> mindestens 2 Jahre einschlägige Berufserfahrung <b>oder</b>
	- abgeschlossenes Hochschulstudium
Studienkonzept	Geblockter Präsenzunterricht
Prüfung	Anwesenheitsprüfungen
Schriftliche Abschlussarbeit	JA
Abschluss	Master of Laws LL.M
Kosten	€ 12.900,00
Veranstalter	Universität für Weiterbildung Krems, Tel.: +43 2732 893 2409

Quelle: <https://www.donau-uni.ac.at/de/studium/master-of-laws-im-versicherungsrecht.html>

Master – Versicherungsmanagement – Linz	
Start	jederzeit möglich
Berufsbegleitend	JA
Umfang	9 Module
ECTS	120 ECTS
Sprache	Deutsch
Regelstudiendauer	4 Semester (maximal 7 Jahre)
Zulassungsvoraussetzungen	Bewerbung mittels CV und Anschreiben; gegebenenfalls persönliches Eignungsgespräch; formale Voraussetzungen:
-	- Akademischer Abschluss und zwei Jahre Berufserfahrung <b>oder</b>
-	- Reifeprüfung und vier Jahre Berufserfahrung <b>oder</b>
-	- abgeschlossene Berufsausbildung und sechs Jahre Berufserfahrung

»

**FORTSETZUNG – Master – Versicherungsmanagement – Linz**

Studienkonzept	<b>Online Studium</b>
Prüfung	leistungsbegleitende Einzelmodulprüfungen – Online
Schriftliche Abschlussarbeit	JA
Abschluss	Master of Business Administration (MBA)
Kosten	€ 9.800,00 (keine zusätzlichen Semestergebühren)
Veranstalter	KMU – Akademie & Management AG, Tel.: +43 732 890 888 77

Quelle: [www.kmuakademie.ac.at](http://www.kmuakademie.ac.at)**Universitätslehrgang Risikomanagement und Versicherungsrecht – Krems**

Start	Wintersemester 2024/2025
Berufsbegleitend	JA
Umfang	15 Einzelmodule
ECTS	60 ECTS
Sprache	Deutsch
Regelstudiendauer	3 Semester
Zulassungsvoraussetzungen	Bewerbung mittels CV und Anschreiben; gegebenenfalls persönliches Eignungsgespräch; formale Voraussetzungen:
-	- 5 Jahre einschlägige Berufserfahrung <b>oder</b>
-	- allgemeine Universitätsreife <b>und</b> mindestens 2 Jahre einschlägige Berufserfahrung <b>oder</b>
-	- abgeschlossenes Hochschulstudium
Studienkonzept	Blended Learning (Kombination aus Präsenz- und Onlineveranstaltungen)
Prüfung	Anwesenheitsprüfungen
Schriftliche Abschlussarbeit	NEIN
Abschluss	Akademischer Experte in Risikomanagement und Versicherungsrecht
Kosten	€ 7.500,00
Veranstalter	Universität für Weiterbildung Krems, Tel.: +43 2732 893 2409

Quelle: <https://www.donau-uni.ac.at/de/studium/risikomanagement-und-versicherung.html>**Universitätslehrgang für Versicherungswirtschaft – Linz**

Start	Herbst 2024
Berufsbegleitend	JA
Umfang	ca. 7 Blockveranstaltungen pro Semester
ECTS	60 ECTS
Sprache	Deutsch
Regelstudiendauer	3 Semester
Zulassungsvoraussetzungen	Bewerbung mittels CV und Anschreiben; gegebenenfalls persönliches Eignungsgespräch; formale Voraussetzungen:
-	- Berufserfahrung in der Versicherungsbranche <b>oder</b>
-	- Matura <b>oder</b>
-	- Abschluss des Lehrberufs Versicherungskaufmann <b>oder</b>
-	- Absolventen des Lehrganges Finanzdienstleistungen <b>oder</b>
-	- Absolventen einschlägiger Studienrichtungen, die ihre ordentlichen Studien ergänzen wollen
Studienkonzept	geblockter Präsenzunterricht
Prüfung	Anwesenheitsprüfungen
Schriftliche Abschlussarbeit	JA
Abschluss	Akademischer Versicherungskaufmann
Kosten	€ 7.500,00
Veranstalter	Johannes Kepler Universität Linz, Tel.: +43 732 2468 3298

Quelle: <https://versicherungslhrgang-jku.at/>

<b>Universitätslehrgang Versicherungsmanagement – Salzburg</b> <b>Law and Economics in Insurance Business</b>	
Start	Mai 2024 (voraussichtlich)
Berufsbegleitend	JA
Umfang	4 Module
ECTS	40 ECTS
Sprache	Deutsch/Englisch
Regelstudiendauer	2 Semester
Zulassungsvoraussetzungen	Bewerbung mittels CV und Anschreiben; gegebenenfalls persönliches Eignungsgespräch; formale Voraussetzungen:
-	- Studienberechtigung <b>und</b> 5 Jahre Berufserfahrung <b>oder</b>
-	- abgeschlossenes Studium <b>und</b> 3 Jahre Berufserfahrung
Studienkonzept	geblockter Präsenzunterricht
Prüfung	Anwesenheitsprüfungen
Schriftliche Abschlussarbeit	NEIN
Sonstiges	Berufspraktikum und Praxisprojekt
Abschluss	Hochschulzeugnis der Paris Lodron University Salzburg
Kosten	€ 8.900,00 (exklusive Prüfungs- und Verwaltungsgebühr)
Veranstalter	University of Salzburg Business School GmbH, Tel.: +43 662 2222 0

Quelle: <https://www.smbs.at/universitaetslehrgaenge/>

<b>Universitätslehrgang Risiko- und Versicherungsmanagement – Wien</b>	
Start	Herbst 2025
Berufsbegleitend	JA
Umfang	8 bis 10 Blockveranstaltungen pro Semester
ECTS	60 ECTS
Sprache	Deutsch
Regelstudiendauer	3 Semester
Zulassungsvoraussetzungen	Bewerbung mittels CV und Anschreiben; gegebenenfalls persönliches Eignungsgespräch; formale Voraussetzungen:
	Nachweis einer absolvierten Reifeprüfung oder eines anderen gleichwertigen Abschlusses an einer anerkannten in- oder ausländischen Bildungseinrichtung;
	Nachweis über eine mindestens einjährige Berufserfahrung im Bereich Risiko- & Versicherungsmanagement;
	Branchenkenntnisse im Bereich Risiko- & Versicherungsmanagement;
	über die absolvierte Reifeprüfung hinausgehende Weiterbildungen
Studienkonzept	geblockter Präsenzunterricht
Prüfung	Anwesenheitsprüfungen
Schriftliche Abschlussarbeit	NEIN
Abschluss	Akademischer Versicherungskaufmann bzw. Akademischer Versicherungsmakler
Kosten	€ 8.700,00
Veranstalter	Wirtschaftsuniversität Wien, Tel.: +43 1 31 336 4690

Quelle: <https://executiveacademy.at/de/programme/universitaetslehrgaenge/risiko-versicherungsmanagement>

Egal für welche Universität und welchen Lehrgang man sich entscheidet, eine akademische Ausbildung ist immer die richtige Entscheidung. Die Kosten dürfen dabei nicht abschreckend wirken. Handelt es sich doch um eine Investition in die Zukunft, die steuerlich absetzbar ist und durch Bund bzw. Länder gefördert wird.

Eine Universitätsausbildung verbessert die beruflichen Möglichkeiten und ermöglicht den Zugang zu bestimmten Positionen, die einen Hochschulabschluss erfordern. Viele Arbeitgeber bevorzugen Bewerber mit einem Universitätsabschluss aufgrund des damit verbundenen Fachwissens und der analytischen Fähigkeiten. Der Besuch einer Universität bietet aber nicht nur akademisches Wissen, sondern ermöglicht auch persönliches Wachstum und

Entwicklung. Studierende lernen wichtige Fähigkeiten wie Zeitmanagement, Selbstorganisation, kritisches Denken und Kommunikation, die ihnen im Berufs- und Privatleben zugutekommen.

**Also einsteigen und aufsteigen!**

# Filme sagen mehr



Manche Produkte sind auf Anhieb leicht zu verstehen, andere wiederum haben einen erhöhten Erklärungsbedarf. Versicherungen gehören definitiv zur letzteren Produktkategorie. Zum einen handelt es sich beim Produkt Versicherungsschutz um ein abstraktes Leistungsversprechen, das getragen von der Zufälligkeit erst in einem zukünftigen Schadensfall seinen Leistungsumfang und seine Qualität offenbart. Zum anderen ist Versicherungsschutz als Unterwerfungsvertrag konzipiert. Der Versicherungsnehmer unterwirft sich mit einer einzigen Unterschrift einer Vielzahl von gesetzlichen Normen und teils komplexen Bedingungen.

Diese besonderen Produktmerkmale erschweren – insbesondere in den Massensparten – den Verkauf erheblich. Kein Wunder also, dass seitens der Maklerschaft schon lange Zeit der Ruf nach einem Lösungsansatz für diese vertriebsseitige Herausforderung laut wurde.

## Animationsvideos als Lösungsansatz

Der ÖVM hat sich dem Wunsch seiner Mitglieder angenommen und gemeinsam mit einer Multi-Medienagentur 13 kurzweilige Animationsvideos – Dauer pro Video rund 3 Minuten – erstellen lassen.

Derartige Kurzfilme sind eine simple und äußerst erfolgreiche Methode, um komplexe Inhalte zu transportieren, visuelle Eindrücke entstehen zu lassen, Zielgruppen zu überzeugen und neue Kunden zu gewinnen.

Die Filme können Inhalt eines YouTube Kanals sein oder in die eigene Homepage „eingebettet“ werden.

- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Betriebsunterbrechungsversicherung
- Gebäudebündelversicherung
- Haushaltsversicherung
- Kfz-Versicherung
- Krankenversicherung
- Makler oder Agent?
- Privathaftpflichtversicherung
- Privathaftpflicht-Zusatzversicherung
- Rechtsschutzversicherung
- Risikolebensversicherung
- Unfallversicherung

## Kostenfrei, aber sicherlich nicht umsonst!

Die Animationsfilme wurden exklusiv für ÖVM-Mitglieder hergestellt.

Die Filme können nach Zustimmung zu



# als tausend Worte!

einem Lizenzvertrag von den Mitgliedern genutzt werden – ohne Einschränkungen oder Kosten.

### Personalisierung

Alle 12 Videos können im Vor- und im Abspann mit dem Logo des Maklers zu einem Sonderpauschalpreis von € 250,00 zuzüglich USt individualisiert werden. Voraussetzung dafür wäre die Anlieferung des Logos wie folgt:

- Format: **jpg** oder **png**
- Größe/Abmessung: kleinere Seite (= meist die Höhe) mindestens **300 px**
- Auflösung: **72 dpi**
- Alternativ: Logos können auch in Vektorformaten **EPS, AI** oder **PDF** übermittelt werden.

### Unterstützung beim „Einbau“ in die eigene Homepage

Sollten Mitglieder Hilfe bei der „Einbettung“ der Filme in die Homepage wünschen, steht ein Mitarbeiter der Multimedia-Agentur gerne mit Rat und Tat zur Seite. Die anfallenden Kosten werden nach zeitlichem Aufwand mit einem Sondersatz verrechnet. Bei Interesse bitte Kontakt mit dem ÖVM-Sekretariat aufnehmen.

### Conclusio

Der ÖVM ist der Überzeugung, dass bewegte Bilder komplexe Botschaften, abstrakte Themen und schwer verständliche Inhalte deutlich besser transportieren können als ausführliche Beschreibungen mit vielen Worten. Dieser Gedanke unterstreicht die Kraft der visuellen Kommunikation und die Fähigkeit von Bildern, Emotionen auszulösen und Geschichten zu erzählen.

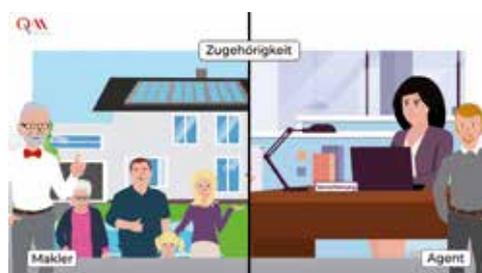
Wir hoffen, unseren Mitgliedern mit den Animationsfilmen ein Werkzeug in die Hand geben zu können, das nicht nur die tägliche Arbeit erleichtert, sondern sich auch in den geschäftlichen Erfolgen niederschlägt.

### [...] noch ein kleiner Hinweis in eigener Sache!

Ähnlichkeiten mit lebenden Personen sind keinesfalls zufällig, sondern völlig beabsichtigt. Frei nach dem Motto: „Ehre, wem Ehre gebührt!“

Gute Unterhaltung beim Ansehen der Videos und viel Erfolg im Vertrieb!

**Euer ÖVM-Vorstand**





Ing. Alexander PUNZL  
ÖVM Vizepräsident



Ewout STRIJKER  
Gründer und CEO von Risk  
Explorer International

# RXP tool™ verbessert, beschleunigt den Prozess des Risiko- und Versic

**Interview von Alexander Punzl mit Ewout Strijker, Gründer und CEO von Risk Explorer International.**

Seit letztem Herbst hat der ÖVM eine Partnerschaft mit Risk Explorer International. Bei einer erfolgreichen Einführung auf dem Asscompact Trendtag und einer Reihe von gut besuchten Webinaren konnten sich bereits viele ÖVM-Mitglieder mit der einzigartigen Softwarelösung vertraut machen. Alexander Punzl sprach im Namen des ÖVM mit Ewout Strijker über die Herausforderungen im Risiko- und Versicherungsmanagementprozess und welchen Mehrwert das RXP-tool™ in diesem Zusammenhang bietet.

**Alexander Punzl: Können Sie für die Mitglieder, die Sie noch nicht kennen, kurz erklären, wer Risk Explorer International ist und was das RXP-tool™ macht?**

Ewout Strijker: Das erkläre ich natürlich gerne. Risk Explorer International ist ein InsurTech-Unternehmen, das sich zum Ziel gesetzt hat, die Versicherungsbranche mit neuen Erkenntnissen und innovativen (Software)Lösungen zu verändern. Gegründet im Jahr 2013 ist Risk Explorer International neben Österreich auch in den Niederlanden, Belgien, Deutschland und der Karibik seit langem aktiv.

Mit RXP-tool™ haben wir die erste und bisher einzige Softwarelösung entwickelt, die auf einzigartige Weise den analogen und damit zeitaufwendigen und fehleranfälligen Risiko- und Versicherungsprozess in Versicherungsunternehmen modelliert, digitalisiert und automatisiert. Durch die Kombination von Unternehmensdaten, künstlicher Intelligenz, langjähriger Erfahrung und Versicherungswissen mit modernen Algorithmen generiert Risk Explorer® 360° Unternehmens-/Risikoprofile, Risikoanalysen und Besuchsberichte und hält diese automatisch auf dem neuesten Stand. Fragmentierte Kundendaten werden durch Risikoprofile, Risikodaten und zusammengesetzte Kundeninformationen ersetzt, die für jeden im Unternehmen zugänglich sind. Darüber hinaus kann die Software problemlos mit anderen Softwaresystemen verbunden werden. Dies führt zu einer Verbesserung der Beratung, Vereinfachung und Beschleunigung der Prozesse. Mehr als 1.500 Benutzer arbeiten

inzwischen täglich mit der Software.

**Was hat Sie dazu veranlasst, das RXP-tool™ zu entwickeln und zu bauen?**

Wir haben einen Hintergrund als Versicherungsmakler. Als Risiko- und Versicherungsberater haben wir mehr als 2.000 Risikobewertungen für alle Arten von mittleren und großen Unternehmen durchgeführt. Manuell. Das wurde zu zeitaufwändig und fehleranfällig.

Außerdem verändert sich die Welt. Alle möglichen neuen Risiken tauchen auf, und das Geschäftsumfeld wird zu komplex, um Risikoprofile auf analoge Weise abzubilden. Untersuchungen zeigen, dass 60 % der Geschäftsversicherungspolice nicht dem Risikoprofil der Unternehmen entsprechen, mit allen Risiken, die dies im Schadensfall mit sich bringt.

Wir sind der Meinung, dass die Risikoanalyse und die Aktualisierung der Versicherungen modellgestützt, digital und automatisiert erfolgen muss. Der Grund dafür ist, dass Technologie in prozessbasierten Umgebungen, die komplex und fehleranfällig sind, besser funktioniert.

Wir versuchten unser Bestes, um bestehende Risikoanalysetools auf der ganzen Welt zu finden, aber es gelang uns nicht. Es gab keine High-End-Tools, die unseren Ansprüchen genügten. Also beschlossen wir, die bestmögliche Risikoanalysesoftware selbst zu entwickeln: RXP-tool™. Im Jahr 2013 war die „Version 1.0“ fertig. Wir entwickeln das Tool ständig weiter. Wir wollen den Prozess verbessern, beschleunigen und vereinfachen. Dafür stehen wir. In diesem Jahr wurde nun die Version 4.0 auf den Markt gebracht.

**Wie funktioniert das RXP-tool™?**

RXP-tool™ ist „cloudbasiert“, wie es genannt wird. Die Berater arbeiten während der Kundengespräche online mit dem Tool. RXP-tool™ stellt nur geschäftsrelevante Fragen, und zwar auf äußerst benutzerfreundliche und logische Weise. Die Software stellt automatisch Verbindungen zwischen den verschiedenen Geschäftsdaten her und übersetzt das Geschäftsprofil in ein Risikoprofil und

# und vereinfacht herungsmanagements



einen hochwertigen Risiko- und Versicherungsbericht. Mit Hilfe intelligenter Technologie überwacht Risk Explorer kontinuierlich relevante Entwicklungen bei den Kunden „aus der Ferne“. Das RXP-tool™ basiert auf mehr als 35 Jahren Erfahrung in diesem Bereich und verfügt über mehr als 1 Million Risikodaten, so dass kein Risiko unbekannt ist. Nicht nur Berater, sondern auch Underwriter begrüßen die Risikoprofile, da sie ihren Beschaffungsprozess vereinfachen. Sie wissen mehr über ihre Kunden als vorher, hören wir oft. Das ist doch großartig, oder?

## **Was ist Ihr erster Eindruck vom österreichischen Markt?**

Sehr positiv, wirklich. Die Mentalität der Österreicher ist angenehm. Man weiß, woran man ist. Die österreichischen Makler kümmern sich um ihren Beruf und ihre Kunden. So sollte es auch sein. Wir sind ein Dienstleistungsunternehmen, und das bedeutet Zuverlässigkeit und Professionalität. Insofern ist unser erster Eindruck hier sehr positiv.

Und das Schöne ist, dass wir mittlerweile eine große Anzahl österreichischer Versicherungsmaklerunternehmen als Kunden begrüßen dürfen. Darauf sind wir stolz!

## **Gibt es noch etwas, das Sie uns mitteilen möchten?**

Ja, abgesehen davon, dass Interessenten an unserem Tool ganz einfach online eine Demo anfordern können, wissen wir heute, dass in Österreich - wie auch in Deutschland - bei den Versicherern ein zunehmender Bedarf an klaren und qualitativ hochwertigen Risikodaten besteht. Darüber hinaus sehen wir, dass viele Versicherer einen Transformationsprozess innerhalb ihrer eigenen Beratungsorganisation anstreben, um sich immer stärker auf die Beratung und Versicherung von Geschäftsbeziehungen zu konzentrieren. Man ist sich bewusst, dass dieser Wandel sowohl Ausbildung (Beratungskompetenz und Mentalitätswandel) als

auch „Werkzeuge“ erfordert. Unsere Lösung ist dafür ideal geeignet. In Deutschland sind wir inzwischen mit mehreren Versicherern im Geschäft. Derzeit sind wir in Gesprächen mit einem großen österreichischen Versicherer.

## **Das ist in der Tat eine Erwähnung wert. Ich habe noch eine Frage, Ewout: Auf der Website von Risk Explorer International habe ich gelesen, dass das RXP-tool™ zu einer Umsatzsteigerung führen kann, können Sie das erklären?**

Guter Punkt! Mit diesem Tool können Sie das gesamte Risikospektrum abbilden. Da Sie alles über alle Ihre Kunden wissen, können Sie sie auch zu Risiken beraten, die zuvor über einen anderen Anbieter liefen. So entstehen Gesamtbeziehungen, die Sie durch die kontinuierliche Überwachung der Entwicklungen innerhalb des Risikoprofils mit dem RXP-tool™ hoch zufrieden stellen. Auf diese Weise laufen die Policen eins zu eins parallel zum Unternehmen und zum Risikoprofil. Was könnte besser sein, als sehr zufriedene Gesamtkunden in Ihrem Portfolio zu haben. Umsatz und Kundentreue steigen.

## **Für einen Versicherungsmakler muss das ja Musik in den Ohren sein. Und welche Vorteile ergeben sich für die ÖVM-Mitglieder aus der Partnerschaft mit Risk Explorer International?**

Der ÖVM hat einen exklusiven Rahmenvertrag mit Risk Explorer International abgeschlossen, der den Mitgliedern einen Mitglieder-rabatt von 15 % auf unseren regulären Tarif gewährt. Außerdem bieten wir verschiedene E-Books (kostenlos) in den Bereichen Risiko- und Versicherungsberatung, Prozessoptimierung und Unternehmertum an. Diese können über unsere Website [www.riskexplorer.international](http://www.riskexplorer.international) bestellt werden.

## **Ewout, vielen Dank für das Gespräch und Ihre Erkenntnisse!**





### ÖVM erstmals Partner der BERATERTAGE

Wir freuen uns auf ein Treffen bei den regionalen Vermittlerkongressen an vier Standorten in Österreich

Die Beratertage von AssCompact bieten einen idealen Mix aus Fachvorträgen mit unabhängiger IDD-Zertifizierung, Highlights zum Produkt- und Serviceangebot namhafter Versicherungs- und Servicegesellschaften und Netzwerken im Messebereich zwischen unabhängigen Vermittlern, Regionalbetreuern der Gesellschaften sowie Vertriebsverantwortlichen aus den Zentralen. Dieses Konzept hat uns überzeugt, heuer als ÖVM zum Beratertage-Partner zu werden und auch an allen Standorten der regionalen Vermittlerkongresse

mit im Ausstellerbereich vertreten zu sein.

#### Profitieren Sie von unabhängigen IDD-Stunden und Vorträgen von Top-Referenten!

Die regionalen Vermittlerkongresse sind für Vermittler und Produktanbieter die ideale Möglichkeit, Netzwerke zu pflegen und auszubauen sowie unabhängige IDD Weiterbildungsstunden zu sammeln. Wir würden uns freuen, Sie am ÖVM-Stand bei einem oder mehreren Standorten begrüßen zu dürfen. Der Besuch der Beratertage ist für ungebundene Vermittler kostenlos. Die Teilnehmerzahl ist jedoch begrenzt. Wir empfehlen, sich rasch eines der Tickets zu sichern.

#### Folgende Top-Keynotespeaker bieten im Zuge der Beratertage Inputs mit IDD-Anrechnung:

- **Mag. Kerstin Keltner**, Director Cyber Solutions bei Aon Österreich
- **Rechtsanwalt Dr. Walter Niederbichler**, Destaller Mader Niederbichler Griesbeck Sixt Rechtsanwälte GmbH
- **Univ.-Prof. Dr. Markus Hengstschläger**, Genetiker, Bestseller-Autor und Vortragender
- **Dr. Thomas Taut**, ungebundener Vermittler, Coach und Extremsportler
- **RA Mag. Friedrich Kühleitner**, Kühleitner und Lochbichler Rechtsanwälte GmbH
- **Prof. Gerhard Veits**, Versicherungsmakler, ÖVM-Vorstand, Vortragender
- **Prof. Mag. Werner Gruber**, Physiker, Autor und Kabarettist
- Dazu gibt es Podiumsdiskussionen und Talkrunden mit Standesvertretern – ebenfalls mit IDD-Anrechnung

#### Die Termine und Standorte mit den Locations im Überblick:

- **Mittwoch, 10. April 2024 – Beratertag in OBERÖSTERREICH**, Europacenter Messe Wels GmbH
- **Dienstag, 16. April 2024 – Beratertag in GRAZ**, Steiermarkhof
- **Mittwoch, 17. April 2024 – Beratertag in WIEN**, ARIANA
- **Dienstag, 23. April 2024 – Beratertag in SALZBURG**, Wyndham Grand Salzburg Conference Centre

Mehr Infos, kostenfreie Anmeldung und Programm finden sie auf [www.asscompact.at/beratertage](http://www.asscompact.at/beratertage)

**Wir freuen uns auf interessante Gespräche am ÖVM-Stand!**





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

Ich wi// bei  
einer Krebsdiagnose  
finanziell abgesichert  
sein.

Ich wi// zur DONAU.

  
VIENNA INSURANCE GROUP



**Neu!**  
Ohne Gesundheitsfragen  
bei Vertragsabschluss

## Was immer Sie vorhaben ... Aktiv, sicher und sorgenfrei.

AktivER GO! Die flexible Unfallversicherung. Mit bis zu 500 % Leistung und 24 h SOS-Service weltweit - inklusive Hubschrauber- & Bergungskosten. Damit Sie ein Unfall nicht aus dem finanziellen Gleichgewicht bringt.

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

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

# ERGO

Absender

Österreichischer Versicherungsmaklerring  
Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

Österreichische Post AG, MZ 08Z037665 M