

**makler**

**intern**



03/2024

## Mobilität in Gefahr

Mobilität ist der Schlüssel zur Selbstständigkeit. Wenn die Bewegung zur Herausforderung wird, steht das Leben teilweise still. Der Verlust verändert das Leben massiv – denn Mobilität ist mehr als nur Fortbewegung.



Die einzigen 6 Richtigen  
bei Gewerbeversicherungen:

# MARKEL

Alles andere ist im  
Schadenfall Lotto.

Vermögensschadenhaftpflicht:

IT

Medien

Berater

Dienstleister

Immobilien

E-Commerce



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



Mag. Alexander  
GIMBORN,  
Präsident ÖVM

Liebe Kolleginnen, Liebe Kollegen,

Versicherungen spielen eine zentrale Rolle in unserem Alltag, indem sie uns und unsere Werte schützen sollen. Doch manchmal begegnen wir Situationen, in denen Versicherungsnehmer bei der Regulierung von Schäden auf unerwartete Hürden stoßen. Die Frage, wie Versicherungsunternehmen mit diesen Herausforderungen umgehen, ist ein Thema, das nicht nur Versicherungsnehmer, sondern auch uns als Makler und Vermittler beschäftigt.

In unserer täglichen Arbeit erleben wir, wie komplex und manchmal unübersichtlich die Regulierung von Schadensfällen sein kann. Versicherungsnehmer haben partiell das Gefühl, dass sie mit ihren Anliegen allein gelassen werden, besonders wenn Versicherer sich auf Ausschlussklauseln berufen, die aus Kunden- aber auch aus Maklersicht nicht immer nachvollziehbar sind. Dabei geht es nicht nur um große, sondern auch um vermeintlich kleine Fälle, die dennoch das Potenzial haben, erheblichen Unmut und Frustration zu erzeugen.

Ein aktuelles Beispiel zeigt die Schwierigkeiten, die sich bei der Regulierung von Schäden ergeben können: Ein Landwirt ließ Gülle auf seinem Feld ausbringen, doch durch eine Verwechslung wurde das benachbarte Grundstück betroffen, auf dem sich ein Brunnen befindet. Die Frage der Kontamination und die sich daraus ergebenden Ansprüche wurden intensiv geprüft. Doch bereits im Vorfeld lehnt die Versicherung die Deckung mit Verweis auf verschiedene Ausschlüsse ab, was den Fall kompliziert und langwierig macht.

Diese Situation verdeutlicht, wie wichtig es ist, die Kommunikation zwischen Versicherern, Maklern und Versicherungsnehmern zu verbessern und die rechtlichen Rahmenbedingungen klar zu definieren. Ein offener und transparenter Dialog ist essenziell, um Missverständnisse zu vermeiden und faire Lösungen zu finden, die alle Seiten zufriedenstellen.

Als Versicherungsmakler ist es nicht nur nach §28 Z6 MaklerG unsere Aufgabe, die Interessen unserer Kunden bestmöglich zu vertreten und sie durch den oft komplizierten Dschungel der Schadensregulierung zu führen. Wir setzen uns dafür ein, dass unsere Kunden nicht nur umfassend beraten, sondern auch bei der Durchsetzung ihrer berechtigten Ansprüche unterstützt werden. Denn Vertrauen ist die Basis jeder erfolgreichen Versicherungsbeziehung.

Gemeinsam stärker: Als Mitglied im ÖVM profitieren Sie von exklusivem Fachwissen, wertvollen Netzwerken, einem starken Rückhalt und mit dem neuen ÖVM Rechtsservice begleiten Sie Ihre Kunden noch besser – weil Erfolg am besten im Team gelingt.

Kollegiale Grüße,  
Ihr/Euer Axel Gimborn



# INHALT

## INHALTSVERZEICHNIS

### ÖVM/INTERN



**6**

Serie Kuriose Fälle – Das MacBook und die VAV **4**

ÖVM Rechtsservice für Mitglieder wird ausgeweitet **6**

ÖVM-Mitglieder vor den Vorhang, Teil 8 VMP Marina Promberger, Versicherungsmaklerin in Ebensee **22**

Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten! **37**

### RECHT



**34**

ÖVM Rechtsservice – Generalprobe **31**

Mitversicherung von Kindern in der privaten Haftpflichtversicherung **34**

Serie Juristische Begriffe – Außerstreitverfahren **36**

What the PFAS oder – Was dunkle Gewässer mit Versicherungsausschlüssen zu tun haben **38**

Autonomes Fahren – Vom Status quo zu den Chancen und Herausforderungen für die Versicherungswirtschaft **40**

VersVG-Bestimmungen in der Praxis – § 27 VersVG (Gefahrenerhöhung - Kündigungsrecht des VR) **42**

### WIRTSCHAFT & STEUER



**10**

Mobilität in Gefahr: Der Verlust, die Folgen und der Schutz **10**

Vereint versichert **15**

Risk Experts – Touchpoint Schaden **18**

Die steuerliche Luxustangente bei Elektroautos **21**

Durchführungswege der betrieblichen (Alters-) Vorsorge – übersichtlich und praxisnah **26**

Toolchaos im Maklerbüro? So behalten wir den Durchblick! **30**

### ÖVA/AUSBILDUNG



**24**

Neue Absolventin des Digital-Lehrgangs für Versicherungsmakler:innen **24**



# ÖVM Rechtsservice für

**Künftig umfasst das ÖVM Rechtsservice für Mitglieder auch die gerichtliche Geltendmachung von versicherungsrechtlichen Forderungen**

## ÖVM Rechtsservice bisher

Seit geraumer Zeit bietet der Österreichische Versicherungsmaklerring exklusiv für seine Mitglieder das ÖVM Rechtsservice an. Dieses wurde 2021 neu aufgelegt.

Durch das ÖVM Rechtsservice wurden bisher die ÖVM Mitglieder bei der außergerichtlichen rechtsanwaltlichen Vertretung ihrer Kunden in Versicherungsvertragsstreitigkeiten mit Versicherungsunternehmen unterstützt. Lehnt ein Versicherungsunternehmen Forderungen eines Kunden eines ÖVM-Maklers unberechtigt ab, kann sich dieser an das ÖVM Rechtsservice wenden.

Das ÖVM Rechtsservice ist für ÖVM Mitglieder kostenlos. Besteht eine Rechtsschutzdeckung werden die Kosten über die Rechtsschutzversicherung abgerechnet, andernfalls vom ÖVM getragen.\* Der ÖVM agiert dabei nicht als Prozesskostenfinanzierer. Der ÖVM arbeitet im Rahmen des ÖVM Rechtsservices exklusiv mit meiner Kanzlei in 1010 Wien zusammen.

Bisher konnten zahlreiche Fälle im ÖVM Rechtsservice betreut und positiv gelöst werden.

## Ausweitung des ÖVM Rechtsservice

Mit September 2024 wird das ÖVM Rechtsservice auch auf die gerichtliche rechtsanwaltliche Vertretung von Kunden von ÖVM Versicherungsmaklern in Versicherungsvertragsstreitigkeiten gegen Versicherungsunternehmen ausgeweitet. Es ist daher im Rahmen des ÖVM Rechtsservice ab sofort auch die Übernahme der Kosten der gerichtlichen rechtsanwaltlichen Vertretung möglich. Für den Fall, dass Forderungen des Kunden des ÖVM Maklers außergerichtlich nicht durchgesetzt oder verglichen werden können, und der Kunde die gerichtliche Geltendmachung wünscht.

Dieses Service soll auch dazu dienen, für die Versicherungsbranche relevante Rechtsfragen zu klären, aber auch dem ÖVM Makler ein taugliches Instrument bieten, um gegen unberechtigte Ab-

lehnungen durch Versicherungsunternehmen leichter vorgehen zu können.

Voraussetzung für die Annahme einer Causa im ÖVM Rechtsservice zur gerichtlichen Durchsetzung sind ausreichende Erfolgsaussichten; ferner soll die gerichtliche Austragung der Causa eine über den Einzelfall hinausgehende Bedeutung für die Versicherungsbranche haben.\*\*

Im Fall der Annahme einer Causa im ÖVM Rechtsservice für die gerichtliche Durchsetzung trägt der ÖVM auch die in diesem Zusammenhang auflaufenden notwendigen und zweckentsprechenden Rechtsanwaltskosten, Gerichtsgebühren, Gebühren für Sachverständige, Dolmetscher und Zeugen.

## Abwicklung

Wie bisher erfolgt die Abwicklung sehr einfach über ein Formular, welches auf der ÖVM-Homepage zur Verfügung gestellt wird. Dieses gliedert sich nunmehr in zwei Teile, nämlich das bisher bekannte Formular für die außergerichtliche Abwicklung, welche in der Regel den Beginn einer Vertretung im Rahmen des ÖVM Rechtsservice darstellt. Für den Fall, dass die Causa außergerichtlich nicht erledigt werden kann, erhalten Sie ein zweites Formular, mit welchem der Auftrag für die gerichtliche Vertretung erteilt werden kann, auf Basis der schon im Zuge der außergerichtlichen Vertretung erteilten Informationen und Unterlagen. Es ist daher nicht nötig, bereits erteilte Informationen oder Unterlagen ein zweites Mal zu übermitteln. Sämtliche Informationen stehen auf der ÖVM-Homepage zur Verfügung, ebenso die konkreten Bedingungen für die Kostenübernahme durch den Österreichischen Versicherungsmaklerring.



**Mag. Markus FREILINGER**  
Rechtsanwalt in Wien

# Mitglieder wird ausgeweitet

Nach Erteilung des Auftrags für die gerichtliche Vertretung erfolgt eine entsprechende Prüfung der gerichtlichen Erfolgsaussichten und kurzfristig die Entscheidung über die Annahme der Causa.

## Fazit

Mit der Komplettierung des ÖVM Rechtsservices steht den ÖVM Maklern ein schlagkräftiges Instrument zur Durchsetzung versicherungsrechtlicher Ansprüche ihrer Kunden zur Verfügung.

\* Der ÖVM erbringt selbst keinerlei Vertretungs- oder Beratungsleistungen. Der ÖVM tritt nicht als Prozesskostenfinanzierer auf, sondern bietet seinen Mitgliedern den kostenfreien Service in exklusiver Zusammenarbeit mit Rechtsanwalt Mag. Markus Freilinger an.

\*\* Die Entscheidung, ob ein Fall vom ÖVM Rechtsservice angenommen wird oder nicht verbleibt stets alleine beim Österreichischen Versicherungsmaklerring. Ein Rechtsanspruch des Versicherungsmaklers oder dessen Kunden besteht nicht.

## BRAUCHEN SIE ÖVM RECHTSHILFE?

Manchmal sind es die kleinen Dinge, die im Alltag die größten Probleme bereiten. Eine abgelehnte Kündigung, eine Deckungsablehnung im Schadensfall oder ein unzureichendes Angebot der Versicherung nach einem KFZ-Schaden können schnell zu langwierigen und nervenaufreibenden Auseinandersetzungen führen. Besonders frustrierend wird es, wenn man fest davon überzeugt ist, im Recht zu sein, aber dennoch an bürokratischen Hürden scheitert oder schlichtweg keine Zeit und Nerven mehr für den Kampf hat. Hier kommt das Rechtsservice ins Spiel, das Ihnen in genau solchen Situationen zur Seite steht.

### Das Dilemma im Alltag – Wenn man Recht hat, aber nicht weiterkommt

Stellen Sie sich vor, Sie haben einen rechtlich wasserdichten Kündigungsgrund, doch die Versicherungsgesellschaft lehnt Ihre Kündigung aus scheinbar unerfindlichen Gründen ab. Trotz Ihrer festen Überzeugung und stichhaltigen Argumente, dass Sie im Recht sind, scheint die Angelegenheit festzustecken. Sie fühlen sich hilflos, vielleicht sogar entmutigt, und denken darüber nach, einfach klein beizugeben, um den Aufwand zu vermeiden.

Oder nehmen wir an, Ihr Kunde hatte einen Sachschaden, und die Versicherung bietet

ihm einen nicht nachvollziehbaren Betrag zur Schadensregulierung an, der nicht annähernd ausreicht, um den Schaden vollständig zu beheben. Der Kunde verfügt aber nicht über die finanziellen Mittel, um die Differenz auszugleichen, sie fehlen ihm. Wieder stehen Sie als Makler vor der Herausforderung, Ihrem Kunden erklären zu müssen, dass Sie trotz aller Bemühungen nicht das bekommen, was ihnen zusteht.

In solchen Fällen ist die Frustration groß. Oft resigniert man schließlich, akzeptiert widerwillig ein späteres Stornodatum, erträgt die Weigerung des neuen Versicherers, eine Dauerrabattforderung gutzuschreiben, oder muss dem Kunden mitteilen, dass die Versicherung schlichtweg nicht die vollständigen Reparaturkosten übernimmt. Dies ist nicht nur unangenehm, sondern kann auch das Vertrauen in Sie als Versicherungsmakler erschüttern.

### ÖVM Rechtsservice –

#### Ihre Unterstützung in schwierigen Zeiten

Hier setzt das ÖVM-Rechtsservice an, das speziell für ÖVM-Versicherungsmakler und ihre Kundinnen und Kunden entwickelt wurde. Es bietet eine umfassende Unterstützung in außergerichtlichen und nun auch in gerichtlichen Streitigkeiten mit Versicherungsunternehmen – und das auch dann, >>



Mag. Alexander GIMBORN  
ÖVM Präsident

wenn keine Rechtsschutzdeckung besteht. Das bedeutet, dass selbst in Fällen, in denen die finanziellen Mittel oder die Deckung durch eine Rechtsschutzversicherung fehlen, das Rechtsservice greift und Ihnen zur Seite steht.

Besonders bei kleineren Beträgen oder weniger bedeutenden Anliegen wird häufig darauf verzichtet, einen Rechtsanwalt einzuschalten, weil der Aufwand in keinem Verhältnis zum möglichen Ertrag steht. Doch gerade hier ist das ÖVM-Rechtsservice unverzichtbar. Es bietet Ihnen als ÖVM-Mitgliedsbetrieb eine wertvolle Ressource, um auch diese „kleinen“ Fälle zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen, ohne dass Ihre Kundschaft auf ihr Recht verzichten muss.

#### Warum das Rechtsservice so wichtig ist

Im Versicherungsgeschäft kann es immer wieder zu Konflikten kommen, die zwar nicht unbedingt den Gang vor Gericht rechtfertigen, aber dennoch erheblichen Schaden anrichten können – sei es finanziell oder im Hinblick auf die Kundenzufriedenheit. Oft sind es genau diese Fälle, die an Ihrer Kompetenz und Durchsetzungsfähigkeit als Makler kratzen. Das Rechtsservice hilft Ihnen, solche Konflikte schnell und effizient zu lösen, ohne dass Sie selbst den ganzen Aufwand tragen müssen.

Stellen Sie sich vor, Sie müssen sich nicht mehr durch langwierige Telefonate, E-Mails und Schriftverkehr mit der Versicherung kämpfen. Stattdessen überlassen Sie dies dem ÖVM-Rechtsservice, das sich professionell und zielgerichtet um die Angelegenheit kümmert. Für Ihre Kundinnen und Kunden bedeutet dies, dass sie sich darauf verlassen können, dass ihr Makler nicht nur ihre Versicherungspolize verwaltet, sondern auch im Streitfall aktiv ihre Interessen vertritt.

Das Rechtsservice bietet Ihnen nicht nur eine rechtliche Absicherung, sondern stärkt auch Ihre Position gegenüber den Versicherungsunternehmen. Wenn diese wissen, dass Sie als Makler auf ein starkes rechtliches Backup zurückgreifen können, erhöht dies automa-

tisch Ihre Verhandlungsposition. Oftmals lassen sich dadurch schon im Vorfeld viele Streitigkeiten vermeiden, weil die Gegenseite weiß, dass sie auf einen gut vorbereiteten und unterstützten Gegner trifft.

#### Kleine Fälle, große Wirkung

Es mag auf den ersten Blick so erscheinen, als wären die Beträge, um die es geht, zu gering oder die Anliegen zu unbedeutend, um dafür den Aufwand eines Rechtsstreits in Kauf zu nehmen. Doch gerade die Summe dieser kleinen Fälle kann schnell zu einer erheblichen Belastung für Sie und Ihre Kundschaft werden. Hier zeigt sich die wahre Stärke des ÖVM-Rechtsservice: Es unterstützt Sie dabei, auch diese Fälle nicht einfach auf sich beruhen zu lassen, sondern für Ihre Kundschaft das bestmögliche Ergebnis zu erzielen.

Und natürlich ist das Rechtsservice nicht nur für die kleinen Fälle da. Auch bei größeren, komplexeren Streitigkeiten können Sie sich auf eine kompetente Beratung und Unterstützung verlassen. So haben Sie die Möglichkeit, Ihre Kunden bestmöglich zu betreuen, unabhängig davon, ob es sich um einen einfachen Fall oder eine komplexe Angelegenheit handelt.

#### Fazit:

##### Vertrauen Sie auf das ÖVM-Rechtsservice

In einer Branche, in der das Vertrauen Ihrer Kundschaft Ihr größtes Kapital ist, können Sie es sich nicht leisten, Konflikte mit Versicherungsunternehmen auf die leichte Schulter zu nehmen. Das ÖVM-Rechtsservice bietet Ihnen eine wertvolle Unterstützung, um auch schwierige Situationen souverän zu meistern und Ihren Kundinnen und Kunden zu zeigen, dass sie sich in jeder Lage auf Sie verlassen können.

Nutzen Sie diese Ressource, um Ihre Position zu stärken, die Zufriedenheit Ihrer Kundschaft zu steigern und letztlich Ihr Geschäft weiter auszubauen. Denn nur wer seinen Kunden in allen Situationen zur Seite steht, kann sich langfristig als vertrauenswürdiger und kompetenter Partner etablieren.

Freude am Fahren



THE  
NEW

X3



[bmw.at/X3](https://www.bmw.at/X3)

BMW X3 20 xDrive: Kraftstoffverbrauch, kombiniert WLTP in l/100 km: 6,9–7,6;  
CO<sub>2</sub>-Emissionen, kombiniert WLTP in g/km: 156-172.

# Mobilität in Gefahr: Der Verlust, die

**Mobilität ist der Schlüssel zur Selbstständigkeit. Wenn die Bewegung zur Herausforderung wird, steht das Leben teilweise still. Der Verlust verändert das Leben massiv – denn Mobilität ist mehr als nur Fortbewegung.**

„Eine Fähigkeit ist die individuelle Kompetenz oder Befähigung einer Person, bestimmte Aufgaben oder Handlungen durchzuführen, die durch Wissen, Erfahrung oder Übung erworben oder verbessert werden können.“ (Quelle: Dorsch, Friedrich. Psychologisches Wörterbuch. 18. Auflage, Verlag Hans Huber, 2020.)

Bei der Grundfähigkeitsversicherung (GFV) stellt sich immer die Frage, welche Fähigkeiten abgedeckt sind. Im Grunde genommen sind nahezu alle grundlegenden Fähigkeiten mitversichert – insbesondere die, die in der heutigen Zeit essenziell sind. Mit diesen fundamentalen Fähigkeiten sind wir in der Lage, die alltäglichen Dinge des Lebens zu bewältigen. Außerdem sind ein paar Sinne mitversichert und mittlerweile gibt es immer mehr Fertigkeiten, die ich entweder optional abschließen kann oder die fester Bestandteil der GFV sind. Zum Beispiel, ob man noch in der Lage ist sinnvolle Unterhaltungen zu führen, länger als 2 Stunden beruflich am Bildschirm zu arbeiten, leserlich zu schreiben, ein Smartphone oder ein Tablet zu bedienen oder auch ob man noch einen PKW fahren kann.

## Die Sache mit dem Kopfkino

Die GFV wird mitunter auch damit beworben, dass die Auslöser für den Kunden leichter zu verstehen sind. Selbstverständlich ist die Definition der BU komplexer, da sie die ausgeübte Tätigkeit mit einem Krankheitsbild in Verbindung setzt. Der Markt der GFV als Einkommenssicherung boomt deshalb in Deutschland – im Gegensatz leider zu Österreich – mit steigender Zahl an Tarifen und Optionen. Kannst du nicht mehr stehen, gehen, dich bücken, knien oder eine Hand gebrauchen, bekommst du eine monatliche Rente ... hier startet sofort das Kopfkino. Diese Situationen sind eigentlich klar und nachvollziehbar – man denke an einen Lehrer, der die Fähigkeit zum Sprechen verloren hat, oder an einen Handwerker, der nicht mehr greifen kann. Es muss lediglich durch ärztliche Beurteilung nachgewiesen werden, dass mindestens für einen bestimmten Zeitraum eine der in den Polizzen aufgeführten Fähigkeiten verloren gegangen ist. Dabei ist es egal, ob der Grund ein Unfall, eine Krankheit oder eine altersbedingte Beschwerde ist. Auch keine Rolle spielen die Fertigkeiten, die wir mit der Zeit erlernt haben. Nur das, was wir beherrschen, weil wir gesund sind, ist wichtig. Klingt einfach – klingt vielversprechend.... Ja, das Prinzip der GFV klingt einfach, deren Bedingungen sind aber durchaus herausfordernd und kompliziert. Insbesondere für uns als Makler geht dies auf Kosten der Sicherheit in der Beratung.

Letztlich bleibt die entscheidende Frage nach der wichtigs-

# Folgen und der Schutz

ten Grundfähigkeit – jener, die in der Polize unbedingt bestmöglich abgesichert sein sollte. Pauschal lässt sich dies wohl nicht beantworten, da dies stark von den individuellen Lebensumständen und Bedürfnissen abhängt. Aus versicherungstechnischer Sicht wird jedoch häufig die Mobilität als eine der wichtigsten Grundfähigkeiten betrachtet. Warum eigentlich?

## Warum ist Mobilität für uns unverzichtbar?

Mobilität ist entscheidend für unsere Fähigkeit, den Alltag selbstständig zu meistern, unserer Arbeit nachzugehen, soziale Kontakte zu pflegen und am gesellschaftlichen Leben teilzunehmen. Der Verlust dieser Fähigkeit kann weitreichende Folgen für die Unabhängigkeit und Lebensqualität einer Person haben. Daher gelten Fähigkeiten wie Gehen, Stehen oder Fortbewegung als besonders zentral.

Es ist jedoch wichtig, dies im Zusammenhang mit der individuellen Lebenssituation zu betrachten. Für jemanden, der beruflich auf seine Kommunikationsfähigkeit angewiesen ist, könnte die Sprachfähigkeit genauso essenziell sein. In der Grundfähigkeitsversicherung wird daher in der Regel eine Kombination verschiedener Fähigkeiten abgesichert, um einen umfassenden Schutz zu bieten. Mobilität umfasst weit mehr als nur das Autofahren. Sie betrifft uns täglich, oft sogar mehrmals am Tag. Deshalb ist es wichtig, sich intensiv mit diesem Thema auseinanderzusetzen. Die zentrale Frage ist, wie wichtig uns Mobilität tatsächlich ist und welche Aspekte eine geeignete Versicherung abdecken sollte, falls diese grundlegende Fähigkeit verloren geht.

Interessante Einblicke in dieses Thema gibt die Studie Mobilität in Deutschland aus dem Jahr 2017. Diese Studie ist eine umfassende Erhebung zum Verkehrsverhalten der deutschen Bevölkerung. Dazu schauen wir uns ein paar interessante Eckdaten an.



Mag. Erwin WEINTRAUD  
ÖVM Landesvorsitzender  
Niederösterreich

## Wie oft sind wir mobil?

Gemäß der deutschen Studie verlassen an einem durchschnittlichen Tag 85 Prozent der Menschen ihr Zuhause, wobei diese Mobilitätsquote nur geringfügig je nach Region und Jahreszeit schwankt. Auffälliger sind die Unterschiede in Bezug auf persönliche Merkmale: Männer sind häufiger unterwegs als Frauen, jüngere Menschen öfter als ältere, und Personen mit höherem Einkommen verlassen häufiger das Haus als solche mit geringerem ökonomischem Status.

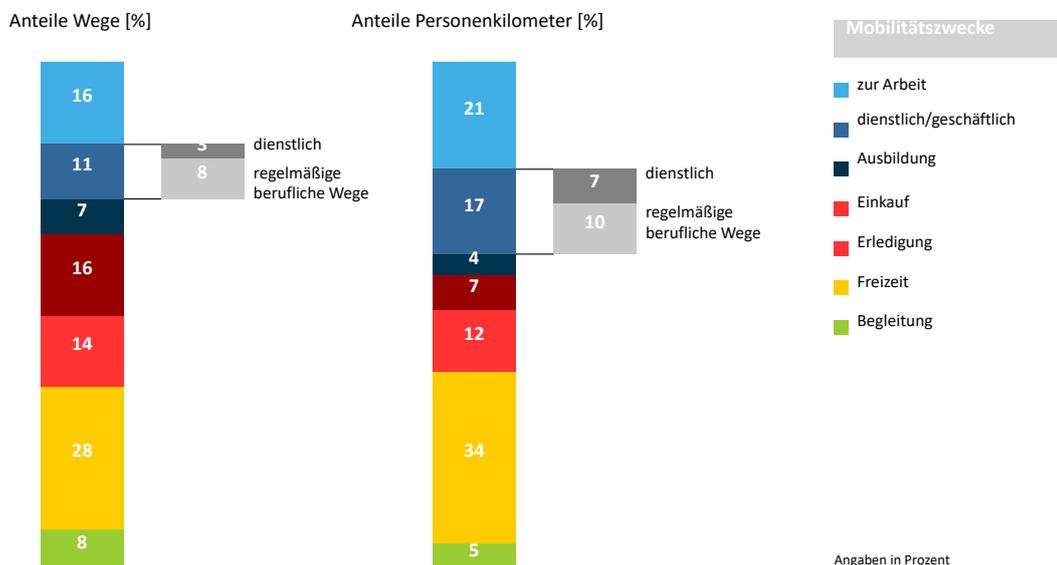
## Warum sind wir mobil?

Die Gründe, warum Menschen das Haus verlassen, sind sowohl in den städtischen als auch ländlichen Regionen ähnlich. Die Verteilung der Wege lässt sich wie folgt zusammenfassen:

- Ausbildungs- und berufsbedingte Wege: Rund ein Drittel des gesamten Wegeaufkommens in Deutschland entfällt auf diesen Zweck (34 Prozent).
- Einkaufs- und private Erledigungswege: Etwa 30 Prozent der Wege werden für Einkäufe und persönliche Erledigungen zurückgelegt.



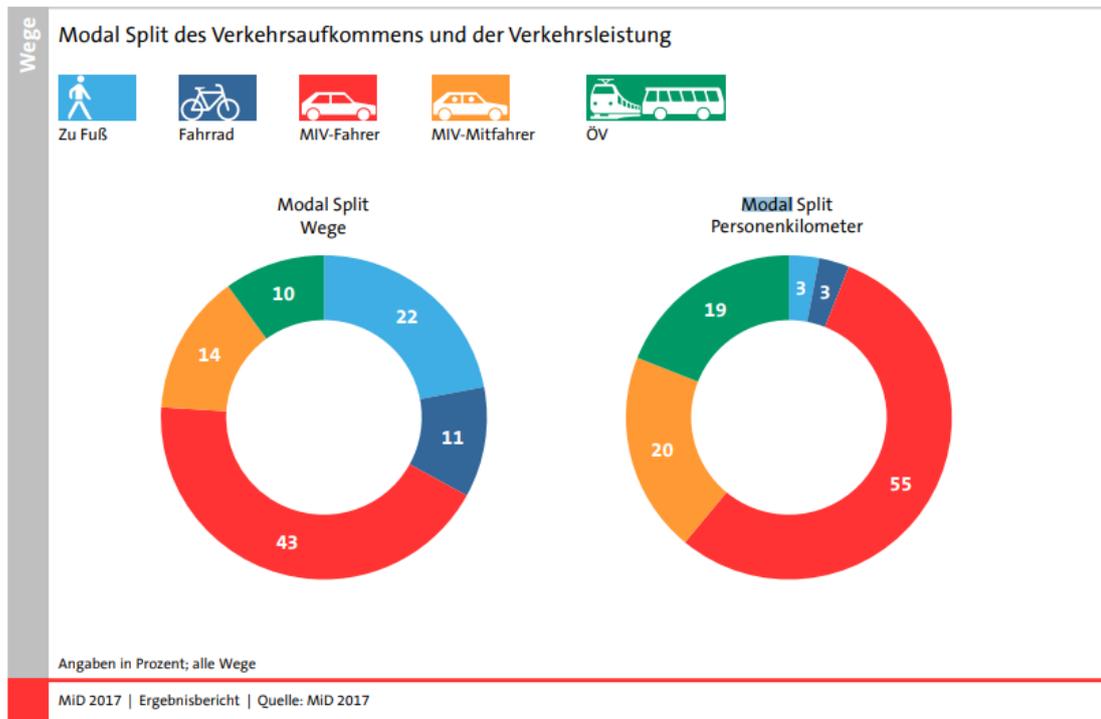
**27% aller Wege und 38% aller km sind berufsbedingte Mobilität – weniger als 2/3 davon ist Pendeln zum Arbeitsplatz und zurück**



- Freizeitwege: Ein weiteres knappes Drittel der Wege dient der Freizeitgestaltung (28 Prozent).
- Begleitwege: Acht Prozent der Wege werden für die Begleitung anderer Personen unternommen.

**Wie sind wir mobil?**

57% aller Wege und 75% aller Personenkilometer werden mit dem Auto zurückgelegt, der größte Anteil davon als Fahrer.



**Mobilität ist für uns von großer Bedeutung**

Die Zahlen zeigen deutlich, dass wir nicht nur Wert auf Mobilität legen, sondern auch stark auf diese Fähigkeit angewiesen sind. Daher ist es umso wichtiger, diese grundlegende Fähigkeit durch eine passende Versicherung ausreichend abzusichern.

**Was kann schon passieren, dass ich nicht mehr mobil bin?**

Jeder fragt sich zwangsläufig, welche gesundheitlichen Gründe dazu führen könnten, die Mobilität zu verlieren und beispielsweise den Führerschein abgeben zu müssen. Neben Auto, Fahrrad und den öffentlichen Verkehrsmitteln sollten wir auch daran denken, wie viel wir zu Fuß unterwegs sind. Auch das Gehen gehört zur Mobilität. Erkrankungen wie Herz- oder Lungenleiden, möglicherweise als Folge von Covid-19, können es schwierig machen, längere Strecken zu bewältigen. In solchen Fällen ist es beruhigend zu wissen, dass eine gute Grundfähigkeitsversicherung auch das Gehen und Treppensteigen absichert.

**Der Verlust des Führerscheins ist kein Einzelschicksal**

Aufgeschlüsselt nach Altersgruppen wird deutlich (s. Grafik nächste Seite), dass das Risiko einer Mobilitätseinschränkung zwar mit steigendem Alter erheblich zunimmt, aber auch viele jüngere Menschen davon betroffen sind. Bei einer Grundfähigkeitsversicherung, die bis zum 67. Lebensjahr besteht, ist dieser Faktor nicht zu verleugnen.

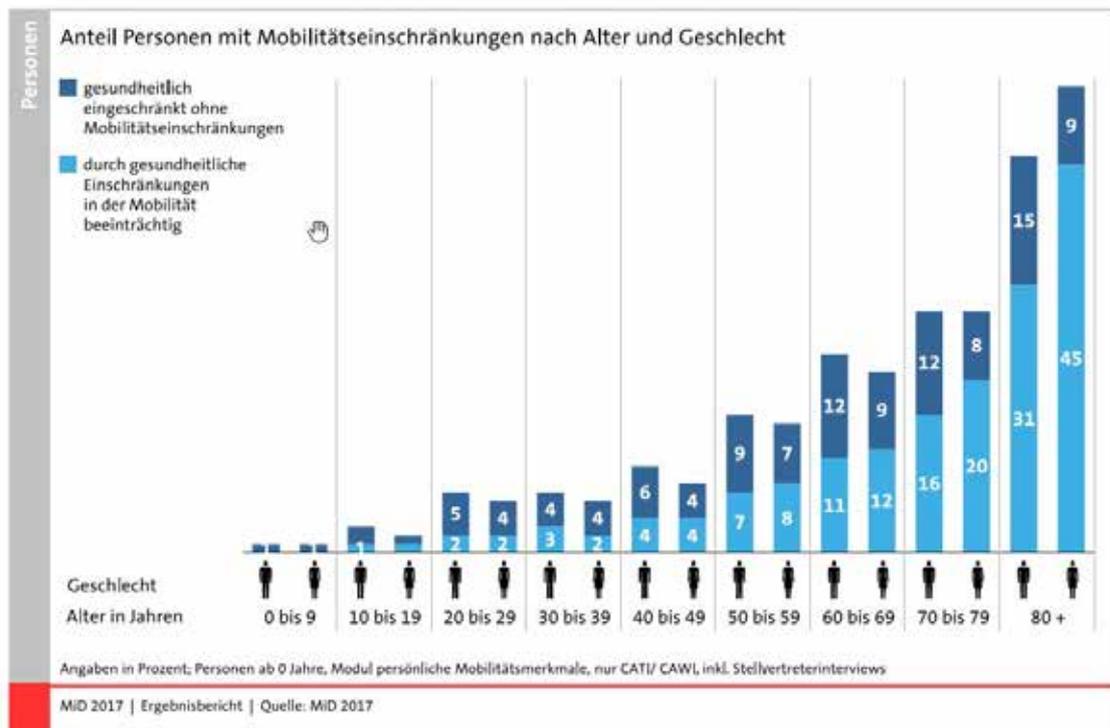
**Mobilität im Fokus: Wie die Grundfähigkeitsversicherung die Beweglichkeit schützen kann**

Eine gute Grundfähigkeitsversicherung bietet deshalb auch eine umfassende Absicherung im Bereich der Mobilität. Neben den Grundfähigkeiten wie Gehen und Treppensteigen rückt vor allem der Baustein „Autofahren“ in unseren Fokus - und genau diesen Leistungsauslöser wollen wir uns nachfolgend genauer anschauen.

Das Autofahren an sich ist keine Fähigkeit, sondern eine erlernbare Fertigkeit. Es erfordert Training und die Möglichkeit, diese Fertigkeit zu erwerben. Da es verschiedene Gründe gibt, die zum Entzug der Fahrerlaubnis führen können, ist dieser Auslöser besonders relevant. Er kann sogar andere Auslöser überflüssig machen, da ich in der Regel schon viel früher den Führerschein abgeben muss, bevor ich so blind oder taub bin, wie es die Definition bei der Grundfähigkeitsversicherung verlangt.

Beim Sehen gilt oft eine Restsehfähigkeit von nur 5% als Grenze, um eine Leistung aus der GFV zu erhalten – man muss also nahezu blind sein.

Ähnlich verhält es sich beim Hören, wo ein dauerhafter Hörverlust von 80% (viel fehlt dann nicht mehr zur Taubheit) oder eine Einschränkung von mindestens 60 dB auf beiden Ohren (was einer mittelgradigen Hörschädigung entspricht) als Maßstab dient.



Im Gegensatz dazu entscheidet über die gesundheitliche Eignung ein Kraftfahrzeug zu lenken letztendlich der Amtsarzt, da für alle Krankheiten, die die Fahrtüchtigkeit beeinträchtigen könnten, eine fachärztliche Untersuchung notwendig ist. Seh- und Hörprobleme, die durch Behinderung, Unfall oder Diabetes verursacht werden, können zum Führerscheinentzug führen, wenn also die sichere Fahrzeugführung nicht mehr gewährleistet ist.

Bei fortschreitenden Erkrankungen wie insulinpflichtigem Diabetes wird der Führerschein häufig nur befristet ausgestellt.

Epilepsiepatienten müssen nach einem Anfall eine Wartezeit einhalten, bevor sie den Führerschein wiedererhalten können. Wer jedoch unter wiederkehrenden epileptischen Anfällen leidet, wird wohl seinen Führerschein abgeben müssen.

Davon betroffen sind aber auch Personen mit Erkrankungen des Nervensystems, einem obstruktiven Schlafapnoe-Syndrom, Nierenerkrankungen oder Demenz.<sup>1</sup>

Übrigens: zu den Nervenerkrankungen gehören auch solche wie Multiple Sklerose, Narkolepsie und – wie oben ausgeführt - Epilepsie. Diese Krankheiten treten relativ häufig auf, werden jedoch nicht sofort mit dem Verlust von Grundfähigkeiten in Verbindung gebracht.

### Auf die Formulierung kommt es an

Diese Formulierung (s. Kasten rechts oben) erfüllt offensichtlich ihren Zweck. Schon in der Überschrift heißt es „Autofahren – Verlust der Fähigkeit des Führens eines Kraftfahrzeuges“. Aber was bedeutet eigentlich „keinerlei Kraftfahrzeuge“?

Hier wird also nicht auf den Verlust der Führerschein Klasse B hingewiesen. Es geht darum ob man noch irgendein Kraftfahrzeug fahren darf. Das schließt sämtliche Fortbewegungsmittel ein, die

### Autofahren – Verlust der Fähigkeit des Führens eines Kraftfahrzeuges

Ein Verlust der Fähigkeit zum Autofahren liegt vor, wenn die versicherte Person wegen einer körperlichen Ursache keinerlei Kraftfahrzeuge im Straßenverkehr mehr führen kann.

Das bedeutet:

- Der versicherten Person wurde nachweislich aus gesundheitlichen Gründen die Fahrerlaubnis entzogen oder nicht erteilt.
- Dies muss ein verkehrsmedizinisches Gutachten bestätigen.

eine Kennzeichenpflicht haben – ein klarer Nachteil!

Und woher bekomme ich das verkehrsmedizinische Gutachten? Um ehrlich zu sein, hätte ich hier keine Ahnung ob und wo ich so was beantragen kann und was das kostet.

Schauen wir uns jetzt mal die Definition, entnommen aus den aktuellen AVB der Grundfähigkeitsversicherung der Zürich, zum Vergleich an:

### Verlust der Eignung, ein Auto zu führen

Ein Verlust der Eignung, ein Auto zu führen liegt vor, wenn und solange die versicherte Person ausschließlich aus körperlichen Gründen zum Führen von Personenkraftwagen Klasse B (PKW) gemäß Fahrerlaubnisverordnung in der jeweils geltenden Fassung (FeV) nicht oder nicht mehr geeignet ist.

»

<sup>1</sup> Für Interessierte: Die Leitlinien für die gesundheitliche Eignung von Kraftfahrzeuglenkern kann man hier: <https://www.kfv.at/neu-und-aktuell-die-ueberarbeiteten-leitlinien-fuer-amtsaerzte-sind-da/> downloaden!

*Es muss nachgewiesen werden,*

- *dass bei der versicherten Person die Voraussetzungen für den Entzug oder die Nichterteilung der Fahrerlaubnis für PKW gemäß FeV vorliegen und*
- *dass die Fahrerlaubnis ihr ausschließlich aus körperlichen Gründen gemäß FeV entzogen oder nicht erteilt worden ist oder durch die versicherte Person freiwillig abgegeben wurde.*

*Es liegt kein Verlust der Grundfähigkeit vor, wenn die Fahrerlaubnis für PKW unter Anordnung von Beschränkungen oder Auflagen erteilt oder weiterhin gewährt wird.*

*Ausdrücklich vom Versicherungsschutz ausgeschlossen ist der Verlust der Eignung ein Auto zu führen, wenn*

- *die versicherte Person noch nie eine Fahrerlaubnis besessen hat und sie zum Zeitpunkt der Nichterteilung das 40. Lebensjahr bereits vollendet hat, oder*
- *der Verlust auf eine psychische oder psychosomatische Erkrankung zurückzuführen ist, oder*
- *der Verlust auf Alkoholmissbrauch oder den Konsum von Drogen oder Medikamenten zurückzuführen ist, soweit diese nicht im Rahmen einer medizinisch notwendigen Heilbehandlung auf ärztlichen Rat hineingenommen worden sind.*

Positiv ist hier mal hervorzuheben, dass hier klar auf den PKW abgestellt wird. Das Abstellen auf „aus körperlichen Gründen“ zeigt schon, dass psychische Erkrankungen hier nicht umfasst sind und auch weiter unten dezidiert ausgeschlossen werden.

### Leistung auch bei freiwilliger Abgabe?

Ja, spannend – die Zürich leistet, wenn ich den Führerschein freiwillig abgebe!

Diese Erweiterung ist zu begrüßen, andernfalls muss der Führerschein nämlich entzogen werden, was jedoch erst geschieht, wenn man von der Polizei angehalten wird und sich herausstellt, dass man nicht mehr fahrtauglich ist. Was auf den ersten Blick vorteilhaft erscheinen mag (denn wer gibt seinen „Deckel“ schon freiwillig ab), kann im Leistungsfall zu erheblichen Problemen führen. Man kann so proaktiv die eigene Gesundheit und die Sicherheit anderer schützen, ohne im Ernstfall darauf angewiesen zu sein, von der Polizei gestoppt zu werden, um die Leistungen der Grundfähigkeitsversicherung zu erhalten.

Eine kleine interessante Spitzfindigkeit ist noch zu beachten:

Ich erhalte auch meine Rente, wenn ich den Führerschein nicht machen könnte (siehe erster Satz in den Bedingungen: .... Aus körperlichen Gründen ...nicht ... geeignet ist). Ich muss den Führerschein also noch nicht besitzen, was besonders bei jüngeren Versicherten interessant sein kann. Dies ist ein klarer Vorteil - vor allem, wenn die GFV schon als Schüler abgeschlossen wurde. Wo viel Licht ist, fällt aber leider auch etwas Schatten. Dieser zeigt sich bei den Ausschlüssen, insbesondere durch die Altersbegren-

zung dieses Zusatzes auf das 40. Lebensjahr. Der Hintergrund dieser Altersbegrenzung ist nachvollziehbar: Die Zürich möchte damit verhindern, dass jemand im Alter von 50 Jahren vorgibt den Führerschein machen zu wollen – wohlwissend – dass er ihn aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr bekommen kann. Das ist so sicherlich zu akzeptieren.

### Wie war das noch mit den Mitwirkungspflichten?

Tatsächlich schade ist aber die Sache mit den Mitwirkungspflichten. In der Klausel befindet sich kein Hinweis auf ein verkehrsmedizinisches Gutachten. Nicht verwunderlich, da auch schon in den Vorgängerbedingungen aus dem Jahr 2015 die Zürich kein verkehrsmedizinisches Gutachten verlangt hat. Nun ja, der Tarif und die Bedingungen wurden überarbeitet und auch hier findet man es nicht – allerdings sind auch in der GFV die Mitwirkungspflichten zu beachten. Unter §12 Absatz 2 findet man hier eine interessante – neue – Aufzählung. Hier wird nämlich (im Fall des Verlustes der Eignung ein Auto zu führen wegen Entzugs oder Nichterteilung der Fahrerlaubnis) ein medizinisches Gutachten verlangt, das dem Verwaltungsakt zugrunde liegt. Wurde darauf von Seiten der Behörde verzichtet, dann benötigt man eine Bestätigung, dass die Fahrerlaubnis ausschließlich aufgrund medizinischen Gründen entzogen oder nicht erteilt worden ist.

Im Fall der freiwilligen Abgabe wird auch hier ein medizinisches Gutachten benötigt welches bestätigt, dass die Voraussetzungen für den Entzug der Fahrerlaubnis für PKW vorliegen. Zusätzlich noch die Bestätigung der Behörde, dass die Fahrerlaubnis für PKW durch die versicherte Person auch wirklich abgegeben wurde.

Das war noch vor nicht allzu langer Zeit ein wenig einfacher.

### Fazit & Ausblick

Ich gebe zu, man muss schon ein echter Biometrie-Freak sein (und das bin ich 😊), um Freude daran zu haben, so tief in die Details einzutauchen. Aber wie man sieht, wird aus einem einfachen Leistungsauslöser schnell eine spannende Absicherung, die Selbständigkeit und Lebensqualität sichern kann.

In unserer mobilen Welt ist Autofahren nicht nur praktisch, sondern ein wichtiger Teil von Freiheit und Unabhängigkeit. Der Verlust dieser Fähigkeit hat oft große Auswirkungen auf das Leben.

Für uns Makler liegt der Teufel oft im Detail: Jedes Wort der Versicherungsbedingungen kann entscheidend sein. Dabei spielen unser Gefühl und die Einschätzung, welche Grundfähigkeiten für den Kunden besonders wichtig sind, eine große Rolle.

Ob ein Produkt den Kundennutzen erfüllt, ist nicht immer sofort klar. Deswegen schauen wir uns in der nächsten Ausgabe die interessantesten Leistungsauslöser genauer an. Nur durch eine umfassende Beratung können wir unseren Auftrag erfüllen – die Entscheidung trifft am Ende der Kunde. Unsere Aufgabe ist es, Alternativen verständlich zu machen und eine solide Entscheidungsgrundlage zu bieten.

Und keine Sorge – unsere Reise durch die Biometrie-Welt ist noch lange nicht zu Ende. Es gibt ja auch noch Dread-Disease- oder Funktionsinvaliditätsversicherungen. Schon davon gehört?

**d'wälder**  
Versicherung seit 1798

**Zillertaler**  
VERSICHERUNG

**VEREINT**  
VERSICHERT



**Armin BERTOLIN**  
Zillertaler Versicherung VaG

#### NEUES AUS DEM WESTEN

Mit einigen innovativen Produkten lässt seit einiger Zeit die Vereint VAG Assekuradeur GmbH aufhorchen. Vor allem in der Eigenheim- und Haushaltsversicherung werden einige Besonderheiten geboten, die so am österreichischen Versicherungsmarkt noch nicht oder nicht mehr zu bekommen sind. Wir haben deshalb Christoph Mennel (Wälder Versicherung VaG; GF Vereint), Armin Bertolin (Zillertaler Versicherung VaG) und Jens Rohwer (Ostangler Brandgilde VVaG; GF Vereint) gebeten uns Ihr Unternehmen näher vorzustellen!



**Jens ROHWER**  
Ostangler Brandgilde VVaG;  
GF Vereint

 **Wer ist die Vereint VAG Assekuradeur GmbH und wer steht dahinter?**

**Christoph MENNEL (Wälder Versicherung VaG; GF Vereint)**

Dahinter stehen vier Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit. Die Zillertaler Versicherung VaG und die Wälder Versicherung VaG aus dem Westen Österreichs. Die Ostangler Brandgilde VVaG als Risikoträger kommt aus Kappeln nahe der dänischen Grenze. Spannend für uns war, dass sich die Kieler Rück VVaG als Rückversicherer spontan für unsere Idee begeistern ließ und sich ebenfalls mit 25% am Unternehmen beteiligt!

 **Was waren die Beweggründe dieses Unternehmens zu gründen?**

**Armin Bertolin (Zillertaler Versicherung VaG):**

Über ganz Österreich verteilt gibt es noch 30 kleine Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit (VaG). In Deutschland sind es sogar noch 200! Sie stellen die Urform der heutigen Versicherung dar und wurden oft schon im Mittelalter von Bauern oder Kaufleuten gegründet. Unsere vier Gesellschafter können auf über 730 Jahre zurückblicken.

**Christoph Mennel:**

Das österreichische Versicherungsaufsichtsgesetz teilt den VaGs Gebiete zu, in welchen wir tätig sein dürfen. Durch unsere unmittelbare Nähe zu

den Kunden sind wir in unseren Einzugsgebieten stark verankert. Darüber hinaus schätzen unsere Kunden, aber auch unsere Maklerpartner unsere kundenorientierte rasche Dienstleistungsqualität in allen Bereichen. Sie ist geprägt von Handschlagqualität und Hausverstand. Zwei Eigenschaften die in der heutigen Zeit leider immer seltener anzutreffen sind.

**Armin Bertolin:**

Immer wieder wurden wir von Maklern in ganz Österreich angesprochen, ob wir nicht auch in ihrer Region tätig werden können. Sie haben von unseren Maklerpartnern vor Ort erfahren, dass sie oft schon jahrzehntelang mit unserer Partnerschaft auf Augenhöhe und einer sehr guten Servicequalität sehr zufrieden sind. Rasche und unkomplizierte Entscheidungen sind besonders in der Sachversicherung wichtig, damit der Kunde seinen Schaden rasch beheben lassen kann.

**Christoph Mennel:**

Mit der Ostangler Brandgilde VVaG haben wir nun einen Risikoträger gefunden, der die gleiche DNA in sich trägt und in ganz Österreich Sach-, Haftpflicht- und Technikversicherungen anbieten kann. Die Abwicklung erfolgt im Hause der Wälder Versicherung VaG.

 **Welche Versicherungsprodukte werden angeboten?**

**Jens Rohwer (Ostangler Brandgilde VVaG; GF Vereint):**

Zum Start dieses Projekts haben wir den Privatkunden in den Fokus gestellt. Hier möchten wir dem Makler eine umfassende Absicherung aus einer Hand anbieten: Eigenheim, Haushalt, Naturkatastrophendeckung, Photovoltaik und Haustechnik, Fahrrad und Foto. Wir zeichnen aber auch Betriebshaftpflicht-Versicherungen mit einem umfassenden Wording.

**Armin Bertoli:**

Unser Eigenheim Premiumprodukt soll der aktuellen Entwicklung mit unkalkulierbaren Bau- »



**Christoph MENNEL**  
Geschäftsführer bei Wälder  
Versicherung Verein auf  
Gegenseitigkeit (VaG)

und Dienstleistungspreisen Rechnung tragen. Anstatt einer konkreten Höchsthaftungssumme ist „der ortsübliche Neubauwert zum Schadentag“ versichert. Das schützt den Makler und Kunden vor möglichen unkalkulierbaren Mehrkosten in einem Totalschaden. Natürlich beinhalten die Premiumprodukte für Eigenheim und Haushalt auch alle wichtigen Zusatzdeckungen, welche für einen Rund-um-Schutz in Österreich notwendig sind.

**Jens Rohwer:**

Ein weiteres Highlight ist unsere Naturkatastrophendeckung. Aufgrund der Klimaveränderungen steigt die Wahrscheinlichkeit stark an, selbst von einem solchen außergewöhnlichen Ereignis betroffen zu sein. Die standardmäßig versicherten Summen decken leider oft nicht den entstandenen Schaden ab. Je nach Gefahrenzone können wir in der Eigenheim- und Haushaltversicherung bis zu 100% der Versicherungssumme (maximal € 1.500.000 je Risikoort) versichern! Diesen Schutz bieten wir nun seit gut einem Jahr an. Speziell in Vorarlberg und Tirol liegt der Anteil mit erhöhtem Naturkatastrophenschutz bei ca. 50% der eingereichten Anträge! Ein klares Indiz dafür, dass die Kunden auch bereit sind eine höhere Prämie für diesen wichtigen Schutz zu bezahlen.

Für den AssCompact Trendtag 2024 konnten wir mit Hans Starl einen ausgewiesenen Experten für Prävention von Elementarschäden als Vortragenden gewinnen. Aufgrund seiner langjährigen Erfahrung macht er mit eindrücklichen Fallbeispielen deutlich, dass viele Kunden zwar nicht von Überschwemmungen oder Hochwasser gefährdet sind, aber von Oberflächenwasser und

Rückstau! Wir möchten deshalb alle Interessierten zum Vortrag um 13.55 Uhr einladen.

In Deutschland sind solche Versicherungslösungen üblich. So konnten wir als Ostangler 2021 auch vielen Kunden im Ahrtal mit ausreichend Versicherungsschutz rasch und unbürokratisch helfen!

**Christoph Mennel:**

Meist wird die Privathaftpflicht-Versicherung etwas vernachlässigt! Obwohl jeder von uns von einem umfassenden Versicherungsschutz profitiert. So sind bei uns die Gefahren außerhalb des täglichen Lebens in der Grunddeckung eingeschlossen. Wie wichtig dies für die Kunden sein kann, machen immer wieder OGH Urteile deutlich! Gemeinsam mit Frau Dr. Nora Michtner haben wir ein Wording gefunden, das den Versicherten einen umfassenden Schutz bietet! Daneben haben wir aber noch viele Zusatzdeckungen eingeschlossen, die sonst oft nur über eine zusätzliche Exzedentenhaftpflicht-Versicherung möglich sind: Dienstnehmerhaftpflicht für die unselbständige Berufsausübung, Zahlfunktion bei deliktunfähigen Personen, Mitversicherung von Personenschäden unter mitversicherten Personen und viele mehr.

Immer mehr an Bedeutung gewinnen die Absicherung von PV-Anlagen, der Haustechnik aber auch von teuren Fahrrädern und Fotoausrüstungen. Der Makler kann seinen Kunden alle diese Deckungen in einer Police anbieten!

»



 **Wie ist der Vertrieb der Produkte geplant?**

**Christoph Mennel:**

In Vorarlberg und Tirol werden wir mit unseren beiden VaGs die Kooperationen mit den Maklern vor Ort pflegen und ausbauen. Darüber hinaus suchen wir mit der Vereint VAG Assekuradeur GmbH die Partnerschaft mit Maklern in ganz Österreich. Wichtig ist für uns, dass solche Partnerschaften auf Augenhöhe langfristig ausgerichtet sind. Dazu benötigt es gegenseitiges Vertrauen, Handschlagqualität und Ehrlichkeit auf allen Ebenen.

**Armin Berolin:**

In der Zusammenarbeit setzen wir auf die Nähe des Maklers zu seinen Kunden! Er ist unmittelbar vor Ort und kann im Leistungsfall den Kunden, aber auch den Versicherer so unterstützen, dass Leistungsfälle rasch, unbürokratisch und fair abgewickelt werden.

Die Vision und Mission unserer Vereine erklären wir gerne in einem persönlichen Gespräch!

 **Was sind grundsätzliche Ziele und Werte von Vereint VAG Assekuradeur GmbH?**

**Armin Bertolin:**

Wir möchten der verlässliche und faire Qualitätspartner an der Seite des Maklers und seiner Kunden sein. Produkte sind austauschbar. Was nicht kopiert werden kann, sind die handelnden Menschen und die gelebten Werte in den Unternehmen. Und da können wir alle als Gesellschafter auf eine lange erfolgreiche Geschichte verweisen.

**Jens Rohwer:**

Mit uns hat der Kunde Partner an seiner Seite, die jene Leistung garantieren, die ihm mit der Versicherungspolizze versprochen wurden. So werden wir uns, wie schon ab 1788, im Leistungsfall fragen, was für einen versicherten Schaden spricht! Zudem besteht für alle immer der direkte Kontakt zu den Entscheidungsträgern.

**Christoph Mennel:**

Unser Ziel ist es, möglichst viele Maklerpartner von der gemeinsamen Mission für unsere Kunden zu gewinnen. Langfristige Partnerschaften auf Augenhöhe ist unser erklärtes Ziel! Wir möchten alle einladen, direkt Kontakt mit uns aufzunehmen! Wir möchten alle von der Idee begeistern!

**IMMER FÜR  
SIE DA.**

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

**UNS GEHT'S UM SIE**



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



**Markus MASSENBICHLER,**  
Experte Schadenmanagement



# Touchpoint Schaden

## Professionelles Schadenmanagement für eine erfolgreiche Kund:innenbeziehung

Der Eintritt eines Schadenfalls ist der entscheidende Moment, in dem sich die Leistungsfähigkeit eines Versicherers und das Knowhow des Beraters bzw. der Beraterin beweisen müssen.

Die Weise, wie mit dem Schaden umgegangen wird, ist daher von zentraler Bedeutung für die einzelnen Beziehungen.

Ein professionell agierendes Schadenmanagement kann also nicht nur die betroffenen Kund:innen zufriedenstellen, sondern auch die Bindung zum Vermittler bzw. der Vermittlerin fördern und festigen.

### Vergleich eines Versicherungsproduktes mit dem Produkt „Smartphone“

Nehmen wir an, dass wir uns ein neues Smartphone kaufen. Man hat in der Regel ein klares Gefühl für das Produkt und seine Anwendungsbereiche. Es gibt einfach nachzuvollziehende Parameter wie Prozessorleistung, Auflösung der Kamera oder die Akkukapazität, die vor einem Kauf direkt einem Alternativprodukt gegenübergestellt werden können. Den meisten ist bekannt, dass ein iPhone im Bereich der Fotografie einem alten Nokia überlegen ist, aber dafür eine deutlich kürzere Akkulaufzeit hat. Natürlich hinkt der Vergleich etwas, da das alte Nokia außer dem Spiel Snake nicht viel an Entertainment zu bieten hatte, geschweige denn unterwegs den Computer ersetzen konnte.

Was will ich damit sagen? Wir wissen und verstehen, was ein Smartphone kann und was nicht. Und das schon im Vorhinein, wenn man es beispielsweise im Geschäft testet oder technische Daten vergleicht. Auf den ersten Blick erkennen die Technik-affinen unter uns, ob das Mobiltelefon, das auf dem Kaffeetisch neben uns liegt, die aktuelle Version ist. Das ist bei einem Versicherungsvertrag nicht so einfach.

Im Gegensatz zu physischen Produkten, deren Qualität und Eigenschaften vor dem Kauf geprüft werden können, bleibt die tatsächliche Leistung einer Versicherung also oft bis zum Eintritt des Schadensfalls nebulös, da der Inhalt einer Polizza bis zum Schadensfall häufig abstrakt bleibt. Erst dann zeigt sich, ob das Leistungsversprechen gehalten werden kann.

Der Schaden ist daher der wichtigste Kontaktpunkt zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer:in – und damit den Versicherungsmakler:innen.

### Kernfragen des Versicherers

Für den Versicherer stehen grundsätzlich folgende zentrale Fragen im Raum, wenn die Schadenmeldung einlangt:

1. Muss ich zahlen?
- 1a. Muss ich wirklich zahlen?
2. Wieviel muss ich zahlen?
3. Kann ich eventuell Regress nehmen?

Um diese Fragen zu beantworten, überprüft der Versicherer verschiedene Aspekte. Zunächst, ob es den richtigen Vertrags(inhalt) gibt, die Prämie bezahlt wurde, ob mögliche Ausschlussgründe bestehen sowie ob Obliegenheiten verletzt und Gefahrerhöhungen vorgenommen bzw. zugelassen wurden. Es gibt schlichtweg viele unterschiedliche rechtliche und vertragliche Grundlagen, die Berücksichtigung finden müssen, da sie dazu dienen, das versicherte Risiko zu minimieren und die Interessen der Vertragsparteien zu schützen. Wenn ein Verschulden des Versicherungsnehmers vorliegt und die Obliegenheitsverletzung kausal für den Schaden war, führt dies zur anteiligen oder gänzlichen Leistungsfreiheit des Versicherers. Auch Gefahrerhöhungen müssen dem Versicherer unverzüglich angezeigt werden, da sie das Risiko verändern und somit den Versicherungsvertrag beeinflussen.

Auch die genaue Schadenhöhe und das Verhältnis von Versicherungswert zu Versicherungssumme spielen eine wichtige Rolle, die sich in vielen Fällen nur durch das Hinzuziehen von Sachverständigen vor Ort beantworten lassen.

### Schadenmanagement in der Praxis

„Der größte Fehler ist nichts tun“ – diese Maxime unterstreicht die Notwendigkeit, schnell und entschlossen zu handeln.

Verzögerungen von Maßnahmen, die teils aus Unsicherheiten und unklar definierten Zuständigkeiten resultieren, ziehen aber meist gravierende Konsequenzen nach sich.

Maßnahmen werden dann unkoordiniert begon-

nen und später revidiert. Solche frustrierten Aufwände verzehren Ressourcen und wertvolle Zeit, die benötigt wird, um durchdachte Pläne kurz-, mittel- sowie langfristige Lösungen zu entwickeln. Effektiven Maßnahmen setzen damit erst relativ spät ein, wodurch Chancen für die Schadensbegrenzung verpasst und die Auswirkungen unnötig verschärft werden. Um solche Situationen zu vermeiden, ist ein proaktives und gut strukturiertes Schadenmanagement unerlässlich, das bereits in den ersten Tagen Geld sparen und den Gesamtschaden begrenzen kann.

Ziel ist die rasche Regulierung des Schadens, um den ehestmöglichen Wiederaufbau bzw. die Wiederinbetriebnahme und Nutzbarkeit zu gewährleisten und Kosten zu reduzieren. Das ist nur möglich, wenn „alle an einem Strang ziehen“, die Kommunikationswege klar sind und rasche Einigungen erzielt werden. Für den Versicherer ergeben sich, neben der geringen Höhe der nach §1 VersVG bestehenden Ersatzpflicht durch die schnellere Abwicklung, auch weitere Vorteile, da sich Aufwände für die Sachbearbeitung verringern und Reserven früh aufgelöst werden können.

### Struktur und Ablauf im Schadenmanagement

Schadenmanagement erfordert eine sorgfältige Planung und die Zusammenstellung eines kompetenten Teams, das aus verschiedenen Schlüsselrollen besteht:

- 1. Projektleitung:** Die Projektleitung übernimmt die Verantwortung für die Gesamtkoordination und ist für die Kommunikation, das Erreichen der Projektziele und das Berichtswesen zuständig.
- 2. Projektassistenz (Back Office):** Das Back Office unterstützt die Projektleitung bei den administrativen Aufgaben und im Berichtswesen. Es wird für eine lückenlose Dokumentation gesorgt und sichergestellt, dass alle relevanten Informationen verfügbar sind.
- 3. Technische Projektmitarbeiter:innen:** Sie übernehmen die operativen Tätigkeiten vor Ort, wie Messungen und Fotodokumentationen

und sind auch für die Koordination der Sanierungsunternehmen zuständig.

- 4. Expertenpool:** Dieser Pool umfasst ggf. externe Fachleute zur fachlichen Beratung, die bei Bedarf hinzugezogen werden, um spezielle Fragestellungen zu klären oder vertiefende Analysen durchzuführen; etwa in den Bereichen Bauwesen, Raumklima (Schimmelbildung), Metallurgie (Korrosion, Chlorid Beaufschlagung) oder andere labortechnische Untersuchungen.

Während des gesamten Projekts findet eine enge Abstimmung zwischen allen Beteiligten statt, damit diese stets auf dem aktuellen Stand sind und zeitnah auf Änderungen reagieren können. Diese enge Zusammenarbeit aller Beteiligten ist das Fundament für den Projekterfolg.

Schadenmanager:innen fungieren als zentrale Kommunikationsdrehscheibe zwischen allen Beteiligten – Versicherer, Versicherungsnehmer:in, Makler:in, Sachverständigen und Sanierungsfirmen. Diese zentrale Rolle hilft, die Schadenregulierung transparent und effizient zu gestalten, Fehler zu minimieren und den Prozess zu beschleunigen.

In der ersten Phase des Schadenmanagement-Prozesses ist eine mehrtägige Präsenz des SM-Teams vor Ort unerlässlich. Zu den durchgeführten Aufgaben zählt die **Erfassung des Ist-Zustands** durch umfassende Fotodokumentationen, bspw. mit Drohnen, und Messungen. Auch das **Erstellen von Tagesberichten und Protokollen** für die kontinuierliche Dokumentation des Fortschritts und als Grundlage für weitere Schritte ist von Beginn an obligat. Nach Abschluss der Ist-Analyse wird eine umfassende Auswertung der gesammelten Daten vorgenommen und deren Ergebnisse in einem strukturierten Bewertungsprozess zusammengefasst.

#### 1. Bewertung des Schadens („Ampel“):

Auf Basis der Analyseergebnisse erfolgt eine Einteilung der betroffenen Bauteile und Einrichtungen in Kategorien.

Diese Bewertung dient als Grundlage für

»



Entscheidungen über Abriss, Sanierung oder Erhalt. (siehe Bild 1)

**2. Koordination der Sanierungsmaßnahmen:**

Nach der Bewertung werden in Abstimmung mit dem Auftraggeber bzw. der Auftraggeberin (Versicherer oder Versicherungsnehmer:in) und den Sanierungsunternehmen konkrete Maßnahmen eingeleitet und begleitet.

Die gesamte Sanierung wird dokumentiert und protokolliert, einschließlich der Erstellung von Vernichtungsprotokollen für irreparable Elemente.

Um den kontinuierlichen Betrieb sicherzustellen, ist es zudem wichtig, dass die (Personal)planung eine eventuell erforderliche Anwesenheit von Projektmitarbeiter:innen auch an Wochenenden und Feiertagen berücksichtigt.

**Auf den Punkt gebracht**

„Professionelles Schadenmanagement ist Schlüssel zur effektiven und kundenorientierten Schadensabwicklung.“

Aus unserer Erfahrung lohnt es sich also für alle Parteien möglichst frühzeitig „Schadenmanager“ bzw. „Schadenmanagerinnen“ hinzuzuziehen, die einerseits die Erhebungen zeitnah durchführen sowie im Zuge der weiteren Begleitung relevante Fristen im Auge behalten.

Schadenmanagement basiert auf klaren Strukturen, einer durchdachten Personalplanung und der Fähigkeit, schnell und effizient auf unvor-

hergesehene Ereignisse zu reagieren. Das bietet zahlreiche Vorteile:

- **Zeitersparnis:** Durch klare Zuständigkeiten und strukturierte Abläufe wird der Schaden schneller reguliert.
- **Qualitätssicherung:** Einheitliche Standards und Verfahren gewährleisten eine hohe Qualität der Schadenregulierung.
- **Kosteneffizienz:** Durch die Vermeidung von Doppelarbeit und die Optimierung der Abläufe können Kosten gesenkt werden.
- **Kundenzufriedenheit:** Eine schnelle und transparente Schadenregulierung führt zu einer hohen Zufriedenheit und stärkt die Kundenbindung

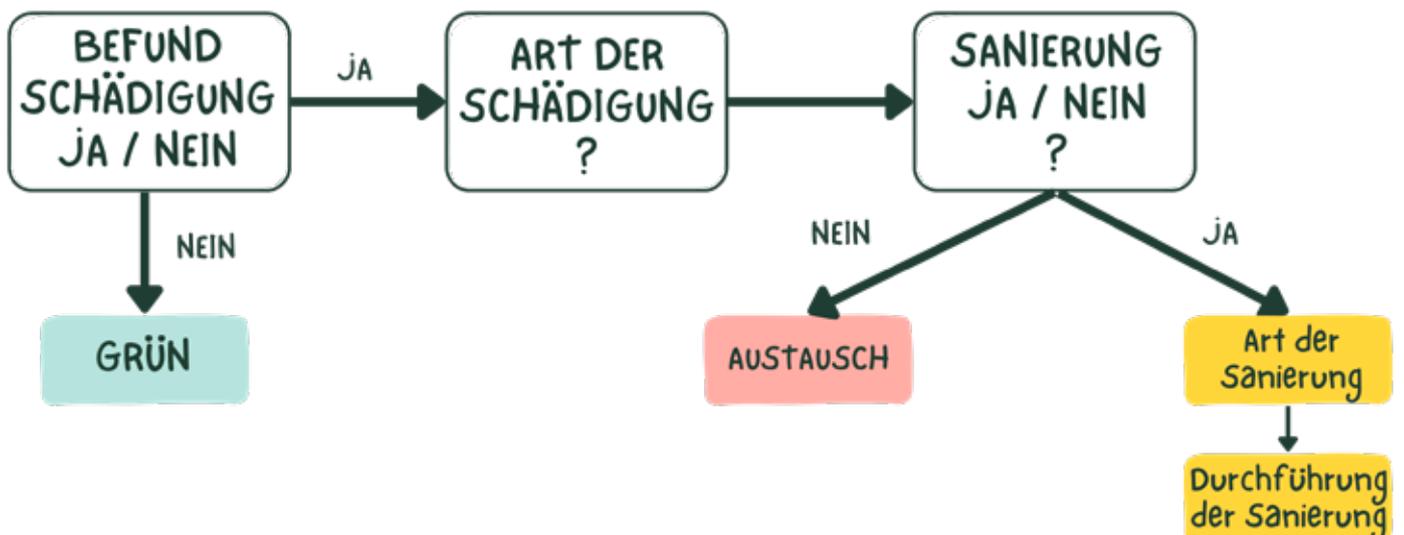
Für Versicherungsmakler:innen, die gemäß Maklergesetz (§28 Zi. 6 MaklerG) ihren Kund:innen auch nach Schadeneintritt vollumfänglich zur Seite stehen müssen, bedeutet das große Einsparungspotenziale in Hinblick auf die eigene Haftung - sofern Sie diesen Punkt in Ihrem Maklervertrag nicht abbedungen haben.

Wir bei Risk Experts unterstützen Sie in sämtlichen Phasen der Schadensabwicklung und stärken Ihnen und Ihren Kund:innen den Rücken mit unserer REXpertise in den unterschiedlichsten Fachgebieten.

**Schreiben Sie uns jederzeit:**  
[office@riskexperts.at](mailto:office@riskexperts.at)

**KONZEPTIONELLES VORGEHEN**

**KATEGORISIERUNG - EVALUIERUNG - MASSNAHMEN "ROT - GELB -GRÜN"**



# Die steuerliche Luxustangente bei Elektroautos

Der VwGH hatte sich unlängst (GZ Ro 2022/15/0043 vom 20.3.2024) mit der steuerlichen Behandlung von Elektroautos auseinandergesetzt. Im Zentrum der Entscheidung stand die sogenannte „Luxustangente“, eine Obergrenze für die steuerliche Absetzbarkeit von Kosten für PKWs. Bei der Anschaffung von PKWs, welche nicht steuerlich begünstigt sind (Stichwort: „Fiskal LKW“) gilt als steuerliche Anschaffungsobergrenze im Allgemeinen ein Wert von 40.000 €. Da bei steuerlich nicht begünstigten PKWs im Umsatzsteuergesetz ein Vorsteuerabzugsverbot für den Kauf normiert wird, ist diese Grenze als Bruttowert zu werten. Somit umfasst diese Obergrenze auch die Umsatzsteuer und die Normverbrauchsabgabe. Weiters sind auch die Kosten für die Sonderausstattungen wie z.B. Klimaanlage, Alufelgen, Sonderlackierung, Antiblockiersystem, Airbag, Allradantrieb, ein serienmäßig eingebautes Autoradio sowie ein serienmäßig eingebautes Navigationssystem Teil der Anschaffungskosten. Sondereinrichtungen, die selbstständig bewertbar sind, gehören nicht zu den Anschaffungskosten des PKW und fallen nicht unter diese Angemessenheitsgrenze. Die Anschaffungskosten umfassen daher beispielsweise nicht die Kosten eines nachträglich eingebauten Navigationssystems oder eines „Computer-Fahrtenbuchs“, die unabhängig abzuschreiben sind.

Für den Fall, dass die Angemessenheitsgrenze überschritten wird, sind die von den Anschaffungskosten abhängigen Aufwendungen, wie insbesondere die normale Absetzung für Abnutzung, aber auch die Zinsaufwendungen für die Fremdfinanzierung des Fahrzeuges und die Ausgaben für die Vollkaskoversicherung, im entsprechenden Ausmaß zu kürzen. Bei Anschaffung von gebrauchten PKWs ist generell zu unterscheiden, ob das Fahrzeug innerhalb von 60 Monaten nach seiner Erstzulassung angeschafft wurde oder später. Bei gebrauchten angeschafften Fahrzeugen, die nämlich älter als fünf Jahre sind, ist nicht der seinerzeitige Neupreis für die Luxustangente maßgeblich, sondern die tatsächlichen Anschaffungskosten.

Vor dem VwGH war nun fraglich, ob bei Elektroautos, bei denen ein Vorsteuerabzug beim Kauf umsatzsteuerlich möglich ist, die allgemeine Lu-

xustangente von 40.000 € als Netto- oder Bruttogrenze zu werten ist. Der Fall, der dem Urteil zugrunde lag, betraf ein Unternehmen, das ein Elektroauto zu einem Preis von 79.960 € inkl. Umsatzsteuer angeschafft hatte. Das Finanzamt war der Meinung, dass für die Luxustangente vom Bruttowert i.H.v. 40.000 € die darin enthaltene Vorsteuer von 20 % herausgerechnet werden sollte, woraus sich rechnerisch eine Anschaffungskostenobergrenze von 33.333,33 € ergibt. Die darüber hinausgehenden Kosten wurden daher steuerlich nicht anerkannt.

Der VwGH bestätigte die Meinung des Finanzamtes und führte aus, dass für den Fall der Berechtigung zum Vorsteuerabzug beim Kauf eines Elektrofahrzeugs die (in der Grenze enthaltene) Umsatzsteuer gemäß § 6 Z 11 EStG nicht Teil der Anschaffungskosten sein kann, weshalb die Angemessenheitsgrenze bei der Bemessung der AfA eines solchen PKW insofern um den Umsatzsteueranteil reduziert werden muss. Insofern schaffte der VwGH nun Klarheit und normierte die Anschaffungskostenobergrenze bei Elektrofahrzeugen mit 33.333 €.

[https://www.vwgh.gv.at/rechtsprechung/aktuelle\\_entscheidungen/ro\\_2022150043.html](https://www.vwgh.gv.at/rechtsprechung/aktuelle_entscheidungen/ro_2022150043.html)



Mag. Alexander GIMBORN  
ÖVM Präsident



## ÖVM-Mitglieder vor den Vorhang, Teil 8

# VMP Marina Promberger, Versicherungsmaklerin in Ebensee

Erst beim Maturaball ihres Sohnes im Alter von rund 40 Jahren kam die gelernte Einzelhandelskauffrau durch ein Gespräch mit einer Bekannten auf die Idee, wieder ins Berufsleben einzutreten. Nachdem sie vorerst bei einem ortsansässigen Maklerbüro als Büroangestellte angestellt gearbeitet hatte, entschloss sie sich, die Makler:innen-Prüfung zu machen.

Von 2005 bis 2015 war Marina Promberger über die V+D GmbH Maklerin, danach gründete sie ihr eigenes Unternehmen. „Ich finde, es ist der schönste Beruf – spannend, abwechslungsreich, sicher auch hin und wieder fordernd – aber unterm Strich, einfach schön“, drückt Promberger die Liebe zu ihrem Beruf aus. Auch wenn sie findet, dass man oftmals als „nur Versicherungsvertreter:in“ angesehen wird und umso mehr darum kämpfen muss, dass die Arbeit geschätzt wird ...

Nach dem Motto „Small ist Beautiful“ setzt die engagierte Maklerin mit nur einer Mitarbeiterin und rund 700 Kund:innen (davon 90 Prozent Private) vor allem auf sehr persönliche Betreuung. „Es hat sich schnell herumgesprochen, dass ich mich auch bei heiklen Angelegenheiten voll für die Anliegen meiner Kund:innen einsetze. Ich profitiere enorm von Mund-zu-Mund Propaganda.“

Das liegt wohl auch daran, dass Marina Promberger rund um die Uhr erreichbar ist und sogar im Urlaub Anrufe annimmt: „Ich gehe immer davon aus, dass meine Kund:innen etwas brauchen, wenn sie mich anrufen und nicht nur über`s Wetter plaudern wollen.“ Dies unter anderem hat wohl auch dazu geführt, dass VMP Marina Promberger bei Google bislang die für die Branche ungewöhnliche 5 von 5 Punkte Bewertung erzielt hat.

Niemals würde sie jedoch fingierte Schadenmeldungen einreichen, da sie sich verpflichtet sieht, dem Versicherer gegenüber ehrlich zu arbeiten und niemals zu betrügen. Umso akribischer und genauer erarbeitet sie schwierige Fälle, um zu einer legalen Lösung zu kommen. Sie scheut sich aber auch nicht, den einen oder die andere abzuweisen, falls diese Vorgangsweise nicht passt. „Erstmals habe ich mich im Frühling sogar von zwei Kunden per eingeschriebenem Brief getrennt. Anlügen oder etwas zu verschweigen, geht einfach nicht!“

Auf die Frage, wie sie sich als Frau in einer männerdominierten Branche sieht, antwortet sie: „Es ist mir schon mehrmals passiert, dass ich nicht ernst genommen werde. Ich finde allerdings, dass



Marina Promberger und Julia Durkovic

Jani Katharina

Frauen mit mehr Einfühlungsvermögen arbeiten als jeder Mann. Außerdem scheue ich mich auch nicht zuzugeben, dass ich etwas nicht weiß und erst nachsehen muss.“

Als große Herausforderung derzeit in der Branche sieht Marina Promberger die Inflation, zumal alte Verträge aus ihrer Sicht bei einem Totalschaden einen zu geringen Versicherungsschutz haben.

„Was mir außerdem auffällt ist, dass die Leute nicht mehr das Gefühl haben, vielleicht doch mal selbst einen Fehler gemacht zu haben – es ist immer jemand anderer schuld.“ Auch Mitarbeiter:innen zu finden, sei nicht einfach: Endlich habe sie im Dezember die perfekte gefunden.

Freizeit gibt es bei Marina Promberger kaum: „Arbeit ist für mich keine lästige Pflicht, sondern ein fixer Bestandteil meines Lebens. Wir haben eine Landwirtschaft, die tägliche Arbeit macht mein Mann, aber den Fleischverkauf wickle ich ab und auch bei der Heuernte bin ich am Feld.“ Und wäre das nicht schon genug, betreut sie auch noch eine Ferienwohnung und leitet seit 40 Jahren als Vorturnerin eine Gymnastikgruppe

bei der UNION Ebensee.

„Die liebste Freizeitbeschäftigung ist mir Radfahren, seit 2019 mit E-Bike – Touren mit 70 bis 90 km sind keine Seltenheit. Auf den Berg gehen und schwimmen im See zählt ebenfalls dazu.

Die allerliebste Freizeitbeschäftigung ist aber, Zeit mit unseren vier Enkelkindern zu verbringen.“

### VERSICHERUNGSLEISTUNGEN VMP MARINA PROMBERGER

Salinenpl. 11, 4802 Ebensee

Telefon: +43 650 9647022

E-Mail: [marina.promberger@versmp.at](mailto:marina.promberger@versmp.at)

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



ERGO Versicherung AG © Monkey Business - stock.adobe.com

## „Der“ Zahnversicherer Österreichs: ERGO

**Weil nichts so wichtig ist wie das strahlende Lächeln Ihrer Kunden. Neu und einzigartig in Österreich: Die ERGO Zahnerhaltversicherung ohne teure Hauptversicherung. Top! Der umfassende Schutz vor hohen Zahnarztkosten: Tarifikombination StrahlendER GO! ERGO Zahnerhalt- und ERGO Zahnersatzversicherung.**

Nachdem ERGO bereits seit Jahren erfolgreich die ERGO Zahnersatzversicherung auf den Markt gebracht hat, freut es uns besonders, das neue, zweite Zahn-Produkt auf dem Makler- und Agentur-Markt anzubieten: Die ERGO Zahnerhaltversicherung und zeitgleich damit die Tarifikombination StrahlendER GO! Der umfassende Schutz Ihrer Kunden mit ERGO Zahnerhalt- und Zahnersatzversicherung.

„Die neue Produktinnovation bietet eine ideale Ergänzung zu unserem bereits einzigartigen Angebot in der Zahnversicherung mit Fokus Zahnersatz. Wir stellen mit unserem neuen Produkt die Zahnvorsorge in den Fokus - Stichwort Zahnerhalt und Mundhygiene, so können wir gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern das große Potential für private Zahnversicherung noch besser nützen und den Bedarf weiterer Kundensegmente wie beispielsweise Kinder gezielt abdecken“, stellt Christian Noisternig, ERGO Vorstand für Vertrieb und Marketing, vor.

### **Einfach und wichtig: private Vorsorge für Zahngesundheit**

„Das neue Produkt ERGO Zahnerhaltversicherung ist wie gewohnt einfach und schnell abschließbar – in nur wenigen Schritten. Die Abschlusstrecke ist durch Eingabe weniger Daten vollständig digital, vom Antrag bis zur automatisch erstellten Polizze am Point of Sale. Für Makler und Kunden ein entscheidender Vorteil. Generell gilt: Eine private Zahnerhaltversicherung ist eine gute und sinnvolle Ergänzung zur gesetzlichen Sozialversicherung, um die hohen Kosten für notwendige Zahnbehandlungen zu decken“, merkt Patrick Rechberger, Leiter des ERGO Makler- und Agenturvertriebes an. Darüber hinaus ist die ERGO Zahnerhaltversicherung

die einzige - eigenständige Zahnversicherung am österreichischen Versicherungsmarkt und kann daher ohne weitere, teure private Krankenversicherungen abgeschlossen werden. Das spart Geld. Wir haben an die wichtigsten drei Komponenten der Zahnbehandlung für Ihre Kunden gedacht: Zahnerhaltbehandlungen wie zum Beispiel Wurzelbehandlung – bis zu 90% Kostenersatz, Zahnvorsorge wie zum Beispiel Mundhygiene – bis zu 100% Kostenersatz, sowie Kostenzuschüsse für kieferorthopädische Behandlungen bei Kindern; bei Erwachsenen nach Unfall. Mit der ERGO Zahnerhaltversicherung ist somit auch die Zahngesundheit der Kinder Ihrer Kunden in besten Händen.

### **„Der“ Zahnversicherer Österreichs: ERGO**

Unsere neueste Studie hat ergeben, dass die Zahnversicherungen von ERGO voll im Trend liegen. Denn sie decken die 4 wichtigsten Zahnleistungen ab: Zahnersatz und mit dem neuen Produkt nun auch Zahnerhalt, Kontrolluntersuchungen und Mundhygiene. Bei Abschluss beider Produkte zusammen erreicht man eine einzigartige Jahreshöchstleistung von über 5.400 Euro ab ca. 40 Euro Prämie im Monat – je nach Eintrittsalter. Für Ihre preissensitiveren Kunden ist es nur bei ERGO möglich, sich auch gezielt nur für den Zahnersatz oder zahnerhaltende Maßnahmen abzusichern und die Prämie damit auf bis zur Hälfte zu reduzieren. Und genießt dabei dennoch den Vorteil von minimalen Selbstbehalten - meist unter 10%. Für jede Zielgruppe bieten wir somit die passende Lösung für die private Absicherung ihrer Zähne.

„Mit der ERGO Zahnerhaltversicherung und der ERGO Zahnersatzversicherung bewahren und versichern wir das Lächeln Ihrer Kunden – für alle, die den umfassenden Zahnschutz suchen, nun auch mit der Tarifikombination StrahlendER GO!“, betont Christian Noisternig, ERGO Vorstand.

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

# ERGO

**Einfach, weil's wichtig ist.**



# Neue Absolventin des Digital-Lehrgangs für Versicherungsmakler:innen

**Wir haben die NEO-Absolventin Aline Grantner über ihre Eindrücke zum rein digitalen Lehrgang zur/m "Akademische:r Versicherungsmakler:in" bzw. "Akademische:r Versicherungsmanager:in" befragt, den der ÖVM mit der DBU Digital Business University of Applied Sciences ins Leben gerufen hat. [www.innoship.at](http://www.innoship.at)**

## **Wie sind Sie auf den Lehrgang gekommen?**

Von der Ausbildung zur akademischen Versicherungsmaklerin erfuhr ich zunächst durch unsere Geschäftsführer, die beide den Lehrgang erfolgreich absolviert haben, jedoch noch unter den Bedingungen der Anwesenheitspflicht an der Universität Krems. Schon seit einiger Zeit hegte ich den Wunsch, diese Ausbildung ebenfalls zu absolvieren. Aufgrund meiner beruflichen Verpflichtungen und meines Masterstudiums in Klagenfurt war es mir jedoch nicht möglich, regelmäßig nach Krems zu pendeln. Als ich dann auf den neuen, vollständig online angebotenen Lehrgang der DBU aufmerksam wurde, ergab sich für mich die Gelegenheit, diesen Lehrgang zu absolvieren.

## **Wie haben Sie sich die Zeit eingeteilt?**

Persönlich hatte ich mit der Zeiteinteilung keine größeren Schwierigkeiten, da ich es ohnehin gewohnt bin, vor oder nach der Arbeit Aufgaben für die Universität zu erledigen. Natürlich war die Doppelbelastung durch Arbeit und zwei Studiengänge eine Herausforderung, und es gab Zeiten, in denen die Abende etwas länger wurden. Dennoch hat sich der Aufwand absolut gelohnt, und ich konnte den Lehrgang gut mit meiner beruflichen Tätigkeit vereinbaren.

## **Welche Inhalte haben Ihnen besonders gefallen, welche weniger?**

Besonders gefallen haben mir die praxisorientierten Inhalte des Lehrgangs, insbesondere die aktiven Übungen und Fallbeispiele, die es ermöglichten, das theoretische Wissen direkt anzuwenden und zu vertiefen. Diese praxisnahen Module haben den größten Mehrwert für meinen beruflichen Alltag geschaffen.

## **Wie war die Kommunikation mit anderen Teilnehmer:innen - und mit den Vortragenden, Lehrgangsleitung?**

Die Kommunikation mit den anderen Teilnehmer:innen hat sich erst gegen Ende des Lehrgangs richtig entwickelt. Zu Beginn, insbesondere vor dem ersten Netzwerktreffen,

war noch nicht klar, wer genau teilnimmt und wie die Kontaktaufnahme am besten funktioniert. Nach dem ersten Netzwerktreffen intensivierte sich der Austausch mit den anderen Teilnehmer:innen spürbar. Die Kommunikation mit der Lehrgangsleitung verlief von Anfang an ausgezeichnet. Bei auftretenden Schwierigkeiten oder Verbesserungsvorschlägen stand die Lehrgangsleitung gemeinsam mit dem technischen Supportteam stets schnell und unterstützend zur Verfügung.

## **Würden Sie die Ausbildung weiterempfehlen?**

Ja, ich würde die Ausbildung ohne Einschränkungen weiterempfehlen. Der Lehrgang bietet eine fundierte Weiterbildung im Bereich Versicherungen und verbindet theoretisches Wissen mit praxisnahen Anwendungen. Die flexible Online-Struktur ermöglicht es, die Ausbildung gut mit einer beruflichen Tätigkeit zu kombinieren, was besonders für Berufstätige von Vorteil ist. Die Inhalte sind klar strukturiert und gut aufbereitet, und die unterstützende Begleitung durch die Lehrgangsleitung sorgt dafür, dass Fragen und Herausforderungen schnell gelöst werden. Insgesamt stellt der Lehrgang eine wertvolle Bereicherung für die berufliche Qualifikation dar.

## **Was hat Ihnen insgesamt besonders gefallen, was weniger?**

Ich muss sagen, ich war während des gesamten Lehrgangs durchweg positiv überrascht, wie reibungslos alles funktioniert hat und wie hervorragend die einzelnen Module ausgearbeitet waren. Besonders gefallen hat mir die Bereitstellung von aktiven Übungen in den Modulen, die es ermöglichten, das angeeignete Wissen direkt zu überprüfen. Da ich zu den ersten Teilnehmern des neuen Lehrgangs gehörte, gab es anfangs noch ein oder zwei technische Schwierigkeiten, die jedoch immer innerhalb weniger Tage behoben wurden.

## **Wie waren die persönlichen Treffen?**

Die persönlichen Treffen waren sehr aufschlussreich und angenehm. Sie boten die Möglichkeit, sich intensiv mit anderen Kollegen auszutauschen und wertvolles Feedback zu erhalten. Zudem war es eine gute Gelegenheit, direktes Feedback an die Lehrgangsleitung zu geben, was den Lehrgang noch weiter verbessert hat. Der persönliche Austausch hat das Online-Format ideal ergänzt und zur Vertiefung der Inhalte sowie zur Netzwerkbildung beigetragen.

 **Werden die Inhalte gut vermittelt?**

Ja, die Inhalte werden sehr gut vermittelt. Die Kombination aus klar strukturierten Lernmaterialien, praxisnahen Übungen und regelmäßigen Feedbackmöglichkeiten sorgt dafür, dass das Wissen nicht nur theoretisch erlernt, sondern auch praktisch angewendet werden kann. Die Module sind didaktisch gut aufgebaut, sodass auch komplexe Themen verständlich und nachvollziehbar erklärt werden. Insgesamt trägt die Qualität der Vermittlung maßgeblich dazu bei, dass das Gelernte langfristig im beruflichen Alltag angewendet werden kann.

 **Warum haben Sie den Lehrgang überhaupt besucht?**

Ich habe den Lehrgang besucht, weil ich mich in meinem Berufsfeld weiterentwickeln und mein Fachwissen im Bereich der Versicherungen vertiefen wollte. In meiner Position ist es wichtig, stets auf dem neuesten Stand zu sein und fundiertes, praxisorientiertes Wissen zu haben, um meinen Kunden bestmöglich beraten zu können. Der Lehrgang bot mir die ideale Möglichkeit, diese Ziele zu erreichen, ohne dass ich dafür meine berufliche Tätigkeit unterbrechen musste.

 **War es einfach für Sie oder schwierig, die Aufgaben zu bewältigen?**

Die Aufgaben waren herausfordernd, aber machbar. Durch meine berufliche Erfahrung und mein bereits vorhandenes Wissen konnte ich viele der Themen gut nachvollziehen. Allerdings gab es auch komplexere Aufgaben, die eine intensive Auseinandersetzung und ein gutes Zeitmanagement erforderten. Insgesamt hat mir die Mischung aus Theorie und Praxis geholfen, die Aufgaben erfolgreich zu bewältigen.

 **Wie profitieren Sie davon insgesamt bisher?**

Die Ausbildung hat mir gezeigt, dass man nie genug Fachwissen haben kann, insbesondere in einem so dynamischen und komplexen Bereich wie der Versicherungsbranche. Durch den Lehrgang konnte ich mein Wissen vertiefen und erweiterte Einblicke in spezialisierte Themen gewinnen, die mir zuvor weniger vertraut waren. Dieses zusätzliche Know-how ermöglicht es mir, noch fundiertere Entscheidungen zu treffen und komplexe Sachverhalte sicherer zu bewältigen. Die Ausbildung hat mir damit nicht nur kurzfristig geholfen, sondern stärkt auch langfristig meine Expertise und mein berufliches Profil.

**Der ÖVM wünscht weiterhin viel Erfolg beim beruflichen Werdegang!**



Aline GRANTNER, BSc

Akad. Versicherungsmaklerin bei  
CSG Versicherungsmakler GmbH  
Versicherungsmakler & Berater in  
Versicherungsangelegenheiten  
Bahnhofstraße 38c/ 4/2  
9020 Klagenfurt am Wörthersee

# Durchführungswege der betrieblichen (Alters-)Vorsorge



CPS Artis

Stefan MOSER

gerichtl. beeid.  
Sachverständiger  
Betriebliches Vorsorgewesen

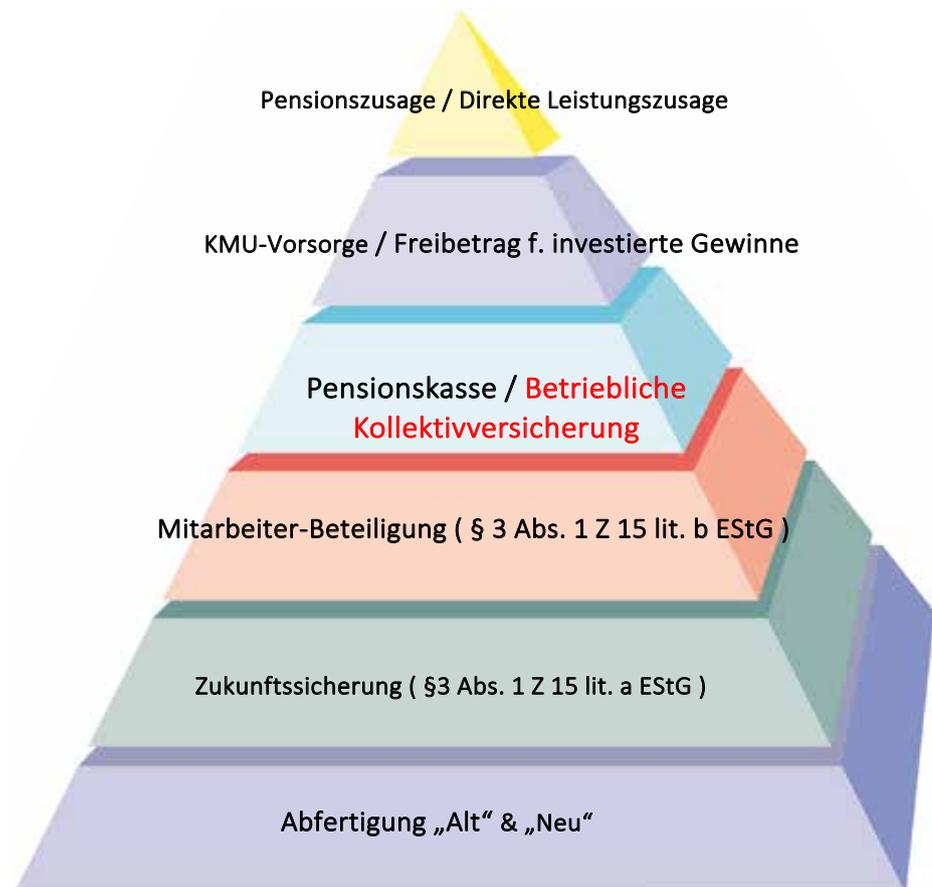


CPS Artis

Gerhard DANLER

gerichtl. beeid.  
Sachverständiger  
Betriebliches Vorsorgewesen

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



## Betriebliche Kollektivversicherung (BKV) – das Pendant zur Pensionskasse (PK) in Form einer Gruppen-Rentenversicherung

Beim Vorsorgeprodukt der **betrieblichen Kollektivversicherung** ist vorauszuschicken, dass dieses **im Wesentlichen den Regelungen zu den Pensionskassen nachgebildet** ist. Die gesetzlichen Bestimmungen zur betrieblichen Kollektivversicherung entsprechen zum Teil wortgetreu jenen zur PK und wurden (erst) im Jahr 2005 in das BPG (Betriebspensionsgesetz) aufgenommen.

Aus diesem Grunde gehen wir in dieser Ausgabe weniger auf die grundsätzlichen Gestaltungsmöglichkeiten wie beitrags- oder leistungsorientiertes Modell, Prämienhöhe, Gruppendifferenzierung, Besteuerung, etc. ein und verweisen hierzu auf die Ausgabe „makler intern 02/2024“.

Die **BKV** steht mit den **PK** im **Wettbewerb**. Dadurch sollten sowohl Vorteile für Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer für den österreichischen Kapitalmarkt lukriert werden. Darüber hinaus wollte der Gesetzgeber einem Abfluss in ausländische Finanzprodukte entgegenwirken (vgl. RV 707 BlgNR 22. GP 1).

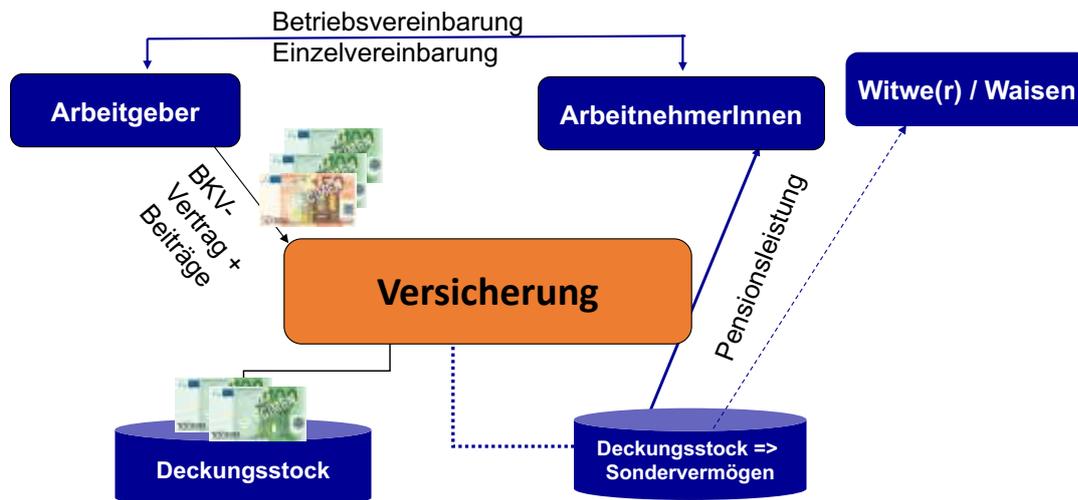
## Überblick Anbieter einer BKV (kurzer Auszug)

- Allianz Elementar Lebensversicherungs-AG
- Generali Versicherung AG
- Grazer Wechselseitige Versicherung AG
- Oberösterreichische Versicherung AG
- Wiener Städtische Versicherung AG

Die betriebliche Kollektivversicherung wird in den §§ 18f bis 18i VAG geregelt. Eine betriebliche Kollektivversicherung ist eine **Gruppenrenten-**

# Vorsorge – übersichtlich und praxisnah

## Grundprinzip Betriebliche Kollektivversicherung



designed 2024

Copyright © Moser Danler BAV

2

**versicherung**, die insbesondere nachstehende Voraussetzungen zu erfüllen hat:

- Der **Versicherungsvertrag** wird von einem Arbeitgeber für seine Arbeitnehmer auf der **Grundlage einer Betriebsvereinbarung**, eines **Kollektivvertrages** oder von **Einzelvereinbarungen** zwischen dem Arbeitgeber und den einzelnen Arbeitnehmern, die nach einem Vertragsmuster zu gestalten sind, abgeschlossen.
- Der Versicherungsvertrag gewährt ausschließlich eine **Altersversorgung** und eine **Hinterbliebenenversorgung**, zusätzlich kann eine **Invaliditätsversorgung** gewährt werden.
- **Alterspensionen** sind **lebenslang**; **Invaliditätspensionen** sind auf die **Dauer der Invalidität** und **Hinterbliebenenpensionen** **entsprechend dem Versicherungsvertrag** zu leisten.
- Die **Abschlusskosten** werden **gleichmäßig** über die **gesamte Prämienzahlungsdauer verteilt**.
- Die **Überschüsse**, die bei Versicherungsverträgen mit Gewinnbeteiligung dem Versicherten zugutekommen, werden spätestens zum **Ende des Geschäftsjahres**, in dem die Überschüsse entstanden sind, per Deckungsrückstellung **einzel** auf die **Versicherten gutgeschrieben**.
- Die bei Vertragsbeginn geltenden Sterbetafeln gelten für die gesamte Vertragsdauer.

### Praxishinweise

Eine BKV darf nicht als fondsgebundene, indexgebundene oder kapitalanlagenorientierte Lebensversicherung betrieben werden.

### Rechte und Pflichten

Die **Arbeitgeber** sowie die **versicherten Personen** haben dem **Versicherungsunternehmen sämtliche** für die Berechnung der Prämie und der Versicherungsleistung und deren Änderung **maßgeblichen Umstände (unverzüglich) schriftlich mitzuteilen**. Diese Bestimmung ist insofern von Bedeutung, als bei einer verspäteten Mitteilung dieser Umstände der Arbeitgeber und die Versicherten allfällige Nachteile selbst zu tragen haben. Hier ist auf die Einzelheiten im **Versicherungsvertrag** Bedacht zu nehmen.

Auch den **Versicherten** kommt **gegenüber dem Arbeitgeber** und dem Versicherungsunternehmen ein umfassendes **Informationsrecht** zu, und zwar in der Gestalt, dass ein Arbeitgeber die Versicherten über den Abschluss des Versicherungsvertrages sowie über jede spätere Änderung, sofern ihre Rechtsposition davon betroffen ist, zu informieren hat. Das Versicherungsunternehmen selbst trifft neben dem Arbeitgeber auch eine Auskunftspflicht gegenüber den Versicherten hinsichtlich des **Inhaltes des Versicherungsvertrages**.

Das **Versicherungsunternehmen** hat für jeden einzelnen Versicherten einen Versicherungsvertrag, aufgeteilt nach **Prämien des Arbeitgebers** und des **Arbeitnehmers**, zu führen sowie den **Anwartschaftsberechtigten** jährlich zum Stand 31.12. des vorangegangenen Geschäftsjahres schriftlich über die in diesem Geschäftsjahr vom Arbeitgeber und vom Arbeitnehmer »

entrichteten Prämien sowie die **Entwicklung der Deckungsrückstellung** während dieses Geschäftsjahres und deren **Stand am Ende dieses Geschäftsjahres zu informieren**.

**Praxishinweis:**

*Diese Information hat auch eine Prognose über die voraussichtliche Höhe der Versorgungsleistung zu enthalten.*

Sofern es zu einem **Eintritt des Leistungsfalles**, also zu einer Auszahlung kommt, hat das **Versicherungsunternehmen** jeden Leistungsberechtigten über den erworbenen Anspruch auf Alters-, Hinterbliebenen- oder Invaliditätsleistung sowie über die Zahlungsmodalitäten der Pension **schriftlich zu informieren**.

**Kündigung**

Entsprechend den Regelungen im Betriebspensionsgesetz ist auch nach den Bestimmungen des VAG eine **Kündigung des Versicherungsvertrages** durch den Arbeitgeber oder das Versicherungsunternehmen oder eine einvernehmliche Beendigung derselben **nur dann zulässig** (und auch rechtswirksam), **wenn eine Übertragung der vorhandenen Vermögensteile** – z.B. auf eine betriebliche Kollektivversicherung eines anderen zum Geschäftsbetrieb berechtigten Versicherungsunternehmens oder eine Pensionskasse – **sichergestellt ist**.

**Praxishinweis:**

*Wesentlich ist dabei, dass eine Kündigung nur dann rechtswirksam ist, wenn sie für alle Versicherten, die in die betriebliche Kollektivversicherung eingebunden sind, erfolgt. Eine Ausnahme muss in der Betriebsvereinbarung, im Kollektivvertrag oder in den Vereinbarungen laut Vertragsmuster explizit vorgesehen sein.*

Die **Frist für die Kündigung** des Versicherungsvertrages durch den Arbeitgeber oder durch das Versicherungsunternehmen beträgt **ein Jahr**. Die **Kündigung** darf nur mit **Wirksamkeit zum**

**Bilanzstichtag des Versicherungsunternehmens** ausgesprochen werden.

**BKV versus PK**

Das **Ziel** des Gesetzgebers bei der Einführung der **BKV** war es, **eine Gleichstellung mit dem Modell der PK** zu erreichen – was, wie ein Vergleich der steuer- und arbeitsrechtlichen Rahmenbedingungen zeigt, auch nahezu gelungen ist.

Die Durchführungswege **unterscheiden** sich daher in der **Veranlagung** der Vermögenswerte und der daraus resultierenden **Gewährung einer Garantieverzinsung** bzw. der Gewinnzuweisung in der Ansparphase. Nicht zu vernachlässigen ist bei der Wahl des Modells die Verwendung der **unterschiedlichen Rechnungsgrundlagen (Rententafeln)**, die zum Vertragsablauf für die Berechnung der Rentenhöhe herangezogen werden.

Auch im Bereich der **Unverfallbarkeit** gibt es ein Unterscheidungsmerkmal. Anders als bei einer PK kann bei der **BKV keine Wartezeit von bis zu 3 Jahren** vereinbart werden. Das Ziel der Mitarbeiterbindung steht für den Arbeitgeber bei einer betrieblichen Kollektivversicherung somit nicht zur Verfügung.

Die **Verfügungsmöglichkeiten über den Unverfallbarkeitsbetrag** sind ident. Ab einem angesparten Kapitalwert von EUR 15.600,00 (Wert 2024) ist keine einmalige Kapitalabfindung möglich. Es erfolgt eine lebenslange Verrentung des vorhandenen Kapitals an den Leistungsberechtigten.

**Praxishinweis:**

*Eine Prämiengestaltung, die über die Gesamtlaufzeit vorsieht, dass der Kapitalwert in Höhe von EUR 15.600,00 nicht erreicht wird, um die einmalige Abfindung zu erhalten, ist nicht zulässig.*

**Kurz zusammengefasst die wesentlichen Unterschiede der beiden Vorsorgemodelle:**

Systemvergleich	Pensionskasse	Betriebliche Kollektivversicherung
<b>Gesetzliche Grundlagen</b>	Betriebspensionsgesetz, Pensionskassengesetz, Einkommensteuergesetz, Versicherungsaufsichtsgesetz	Betriebspensionsgesetz, Pensionskassengesetz, Einkommensteuergesetz, Versicherungsaufsichtsgesetz
<b>Vertragliche Regelung</b>	Kollektivvertrag, Betriebsvereinbarung, Einzelvereinbarung	Kollektivvertrag, Betriebsvereinbarung, Einzelvereinbarung
<b>Produkt</b>	Vertrag zugunsten Dritter (Vertragspartner der Pensionskasse ist der Arbeitgeber, wobei die Begünstigten aus dem Vertrag die Arbeitnehmer sind)	Gruppenrentenversicherung, Versicherungsnehmer der betrieblichen Kollektivversicherung ist der Arbeitgeber; Versicherte sind die Arbeitnehmer

Systemvergleich	Pensionskasse	Betriebliche Kollektivversicherung
<b>Zinssatz</b>	Entwicklung der Pensionskasse entsprechend der Veranlagung am Kapitalmarkt (Garantie eines Mindestertrages, der in einem Verhältnis zur Sekundärmarktrendite der Bundesanleihen definiert ist). Vertraglicher Verzicht auf Mindestertrag möglich	Garantierter Rechenzins laut Vorgabe gemäß der Höchstzinsverordnung der FMA
<b>Verwaltung des Vermögens</b>	Veranlagungs- und Risikogemeinschaft	im eigenen „klassischen“ Deckungsstock
<b>Bewertung des Vermögens</b>	Tageswertprinzip, Schwankungen der Kapitalmärkte schlagen durch	strenges Niederstwertprinzip, Schwankungen schlagen nicht durch
<b>Aktienanteil</b>	bis 50 % bzw. 70 %, höhere Ertragschancen, höheres Risiko	bis 30 %, geringere Erträge, geringeres Risiko
<b>Zuteilung des Veranlagungsgewinns</b>	Veranlagungsergebnisse werden jährlich zum Ende des Geschäftsjahres der Pensionskasse zugeteilt	Überschüsse werden dem Anwartschafts- bzw. Leistungsberechtigten erst zum Ende des Folgegeschäftsjahres (in dem sie entstanden sind) gutgeschrieben.
<b>Unverfallbarkeit der Arbeitgeberbeiträge</b>	Wartezeit von maximal 3 Jahre möglich (starke Mitarbeiterbindung)	keine Wartezeit möglich; sowohl Arbeitnehmer- als auch Arbeitgeberbeiträge sind sofort unverfallbar
<b>Verrentung</b>	jeweils aktuell gültige Rententafel	Rententafel zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses

**Wechselmöglichkeit**

Ein Wechsel zwischen den Durchführungswegen PK und BKV ist für Dienstnehmer, bei aufrechtem Dienstverhältnis, ab dem 55. Lebensjahr möglich. Es setzt jedoch voraus, dass sowohl ein aufrechter PK- und BKV-Vertrag beim Dienstgeber besteht und die arbeitsrechtlichen Grundlagen angepasst werden müssen.

**„Öffnungsklausel“ – Bezugsumwandlung durch eine BKV oder PK**

Diese „Öffnungsklausel“ wird, unserer Marktbeobachtung zur Folge, noch sehr wenig beraten und somit kaum genutzt. Dienstnehmer bestimmter Berufsgruppen entgeht daher die Möglichkeit, bis zu 10,25% des BruttoBezuges – abgaben- und steuerfrei – in eine persönliche Pensionsvorsorge umzuwandeln, wodurch deutlich „mehr Netto vom Brutto“ bleiben würde!

Die Kollektivverträge bestimmter Branchen ermöglichen Dienstnehmer, einen Teil ihrer Bezüge für eine steuer- und sozialversicherungsfreie Pensionsvorsorge zu verwenden. Diese arbeitnehmerfinanzierte Bezugsumwandlung wird im Rahmen einer BKV und/oder PK umgesetzt.

**Kollektivverträge mit „Öffnungsklausel“**

- Angestellte von Unternehmen im Bereich Dienstleistungen in der automatischen Datenverarbeitung und Informationstechnologie
- Angestellte im Baugewerbe und der Bauindustrie
- Angestellte der Versicherungsunternehmen

- Arbeiter und Angestellte in der Spedition & Logistik
  - Arbeiter und Angestellte der Holzverarbeitenden Industrie und der Sägeindustrie
  - Arbeitnehmer der österreichischen Eisenbahnunternehmen
- Ob eine Lösung in Form einer BKV oder einer PK möglich ist, ist im jeweiligen Kollektivvertrag geregelt.

Sowohl für den **Dienstnehmer** wie auch den **Dienstgeber** ergeben sich wertvolle **Vorteile** durch die **Bezugsumwandlung** in Höhe von max. 10,25% in eine Alterspension. So werden auf den Beitrag **keine Sozialversicherungsbeiträge** oder **Lohnnebenkosten** fällig und sie sind auch von der **Lohnsteuer befreit**.

Die erwirtschafteten Erträge in der BKV oder PK sind zudem von der Kapitalertragssteuer befreit.

**Conclusio**

Durch die Betriebliche Kollektivversicherung steht uns in der Beratung eine weitere Möglichkeit zur Verfügung, um noch individueller auf den Bedarf des Kunden eingehen zu können. Nachdem die gesetzlichen Rahmenbedingungen im Wesentlichen ident sind, entscheidet meines Erachtens der Veranlagungswunsch des Kunden und die Gewichtung der Rententafel für die Wahl des Durchführungsweges BKV oder PK.

**Öffnungsklausel:** Viele Unternehmen und sohin auch Dienstnehmer wissen von dieser Möglichkeit noch nicht oder wenig, was in der Beratung viele Chancen zur Neukundengewinnung eröffnet!



Susanne KONDZIOLKA  
BLOCH  
Vorständin ÖVM

# Toolchaos im Maklerbüro? So behalten wir den Durchblick!

Wenn ich auf die letzten Jahre zurückblicke, fällt mir auf, wie viel Zeit ich damit verbracht habe, immer wieder neue Techniktools auszuprobieren. Geht es Ihnen auch so? Abende voller Tutorials und Tests – und am Ende war vieles davon einfach verschwendete Zeit.

Ob E-Mail-Marketing-Tools, digitale Unterschrift, Analysetools für Social Media und Web-Traffic – die Auswahl an digitalen Helfern ist für uns Versicherungsmakler überwältigend. Verständlich, dass man versucht ist, bei jedem neuen Tool gleich auf den Zug aufzuspringen, in der Hoffnung, sich künftig Zeit zu ersparen (letztlich verspricht uns das ein Großteil dieser Tools). Doch Vorsicht: Wer ständig den neuesten Trends hinterherjagt, riskiert, den Überblick zu verlieren und sich im Dschungel der Technik zu verirren.

Wie eingangs erwähnt, ich weiß selbst ein Lied davon zu singen und hätte mir viele Stunden (ehrlicherweise: Tage) „Spielerei“ ersparen können, wenn ich ein paar grundlegende Regeln beachtet hätte.

## Die versteckten Kosten des Tool-Karussells

Das ständige Ausprobieren neuer Tools ist nicht nur eine Frage der Effizienz, sondern auch eine der Kosten. Denn jeder zusätzliche Service bringt laufende Gebühren mit sich, die sich schnell summieren können.

Zu viele Tools können in Summe zu handfesten Kostentreibern werden. Hinzu kommen die oft unterschätzten Ausgaben für Schulungen, notwendige Updates und letztlich auch die Zeit, die benötigt wird, um sich in die neuen Systeme einzuarbeiten. Die Gefahr, dass die Kosten in die Höhe schießen, ist real – und das oft ohne echten Mehrwert.

## Sieben Tipps, um sich nicht zu verzetteln

Damit Sie nicht in die Tool-Falle tappen, sondern Ihre Effizienz und Ihre Finanzen im Griff behalten, habe ich einige (von uns bereits) praxiserprobte Tipps für Sie zusammengestellt:

- 1. Prüfen Sie Ihren wirklichen Bedarf:** Bevor Sie sich für ein neues Tool entscheiden, sollten Sie Ihre bestehenden Arbeitsabläufe unter die Lupe nehmen. Wo drückt wirklich der Schuh? Welche Prozesse kosten unnötig Zeit und Nerven? Oft reicht ein genauer Blick, um festzustellen, dass man mit den vorhandenen Mitteln – vielleicht durch ein paar Anpassungen – ohnehin schon sehr gut aufgestellt ist.
- 2. Setzen Sie klare Prioritäten:** Nicht jedes Tool ist gleich wichtig. Überlegen Sie sich genau, welche Funktionen in Ihrem Alltag unverzichtbar sind und welche Sie getrost links liegen lassen können. So verhindern Sie, dass Sie sich in einem Meer von Funktionen verlieren, die Sie gar nicht brauchen.
- 3. Testen, aber gezielt:** Ein neues Tool weckt Ihr Interesse? Statt es sofort im ganzen Büro einzuführen, sollten Sie es erst einmal in einer kleinen, überschaubaren Testumgebung ausprobieren. Setzen Sie sich eine klare Testphase und definieren Sie Kriterien, nach denen Sie den Nutzen des Tools bewerten. Ebenso sollten Sie das (tägliche) Zeitbudget festlegen, weil man sich sonst in der Austestung neuer Tools völlig verlieren kann. Klären Sie auch, wer bei Ihnen im Team die Praxistauglichkeit checkt (Sie müssen und sollten ja nicht alles selbst tun). Diese Person soll nach der Testphase möglichst objektiv Feedback geben.



**4. Budget im Blick behalten:** Technik kostet – und zwar nicht wenig. Legen Sie ein festes Budget für Software und Tools fest und bleiben Sie dabei. So behalten Sie die Kontrolle über Ihre Ausgaben und laufen nicht Gefahr, Ihr Budget durch eine Vielzahl von Tools zu sprengen, die Sie am Ende gar nicht wirklich brauchen.

**Tipp aus meiner Praxis:** Führen Sie eine „Tool-Liste“ in der Sie Kosten und Funktion des Tools beschreiben. So vermeiden Sie, gleichzeitig drei verschiedene Bildbearbeitungsprogramme zu haben und dafür zahlen zu müssen. Updaten Sie diese Liste zu einem Fixtermin pro Jahr. Oft stellt sich in einem Jahr das Tool zur Erstellung von KI-Fotos als nicht praxisrelevant für Ihr Unternehmen heraus.

Durch die automatische Abbuchung der Jahresgebühren von der Kreditkarte verliert man ansonsten ganz schnell die Übersicht.

**5. Vertrauen Sie auf Bewährtes:** Haben Sie ein Tool, das Ihre Arbeit erleichtert und mit dem Sie gut zurechtkommen? Bleiben Sie dabei! Kontinuität ist oft der Schlüssel zum Erfolg. Statt ständig nach Neuem zu suchen, ist es manchmal sinnvoller, sich in die Tiefe mit einem bewährten System auseinanderzusetzen und dessen Potenziale voll auszuschöpfen.

**6. Warten Sie die „Kinderkrankheiten“ ab:** Gerade komplett neue Techniktools bergen noch die ein oder andere Schwäche in sich. Ich habe mir immer zum Prinzip gemacht mit dem Kauf/ Abo zuzuwarten (außer ich kann kostenlos in einer Beta-Phase dabei sein) – nach mehreren Monaten ist die Chance größer, dass die anfänglichen Probleme aus der Welt geräumt sind und das Tool so läuft wie es soll.

**7. Lizenz statt Abo:** Wenn ein Tool aus meinem Arbeitsalltag nicht mehr wegzudenken ist, versuche ich eine Lizenz zu erwerben, um die laufenden Kosten meiner Abos zu reduzieren. Anbieter wie Appsumo bieten laufend solche Aktionen an – z.B. Lifetime Fotolizenzpakete bei Bildagenturen.

#### **Fazit: Weniger ist oft mehr**

In einer Welt, die sich immer schneller dreht, ist es verlockend, jedem neuen Techniktrend zu folgen. Und natürlich sollten wir diesen Trends aufgeschlossen sein und neugierig bleiben. Doch wer klug wählt, bleibt auf Kurs. Setzen Sie auf Tools, die zu Ihnen und Ihrer Arbeitsweise passen – und lassen Sie den Rest links liegen. So sichern Sie sich nicht nur einen effizienteren Arbeitsalltag, sondern auch eine gesunde Kostenstruktur. Denn am Ende des Tages sollte die Technik Ihnen und Ihrem Maklerteam dienen – und nicht umgekehrt.

# ÖVM Rechtsservice – Generalprobe

## Wenn Versicherungen zögern: Eine differenzierte Betrachtung aus der Sicht eines Versicherungsmaklers

Als Versicherungsmakler erleben wir immer wieder Situationen, in denen Kunden berechnete Ansprüche bei ihrer Versicherung geltend machen, diese jedoch auf unterschiedliche Herausforderungen stoßen. Ein aktuelles Beispiel vom ÖVM Maklerkollegen Gerhard Schrittwieser zeigt die Schwierigkeiten auf, denen Versicherungsnehmer bei der Regulierung von Schäden begegnen können.

Ein Landwirt beauftragte einen Mitarbeiter, Gülle auf einem seiner Felder auszubringen. Leider wurde die Gülle aufgrund einer Verwechslung auf

ein benachbartes Grundstück ausgebracht, auf dem sich ein Brunnen befindet. Ob der Brunnen durch die Gülle kontaminiert wurde, ist derzeit noch unklar und muss geklärt werden. In diesem Fall hat die Niederösterreichische Versicherung (NV) bereits mehrere Gründe angeführt, um die Schadensdeckung abzulehnen.

#### **Erstes Argument: Der KFZ-Ausschluss**

Die Versicherung argumentiert, dass der Schaden nicht gedeckt sei, weil die Gülle mit einem Kraftfahrzeug ausgebracht wurde. Diese Begründung beruht auf der Abgrenzung zwischen der »

KFZ-Haftpflicht und der Haftpflicht der Landwirtschaft.

Diese Argumentation wirft jedoch Fragen auf, insbesondere ob die verwendete Ausschlussklausel auf diesen Fall tatsächlich zutrifft. Zwar wurde ein KFZ verwendet, aber die Tätigkeit war landwirtschaftlicher Natur, die üblicherweise durch die Landwirtschafts-Haftpflicht abgedeckt wird. Anstatt den Versicherungsnehmer proaktiv zu unterstützen, versucht sich die Versicherung hinter einer unklaren Rechtslage zu verstecken.

### Zweites Argument: Der Tätigkeitsausschluss

Die Versicherung verweist zusätzlich auf den sogenannten Tätigkeitsausschluss und argumentiert, dass die Gülleausbringung eine bewusste Handlung darstellt, die einen Ausschluss nach den Allgemeinen Haftpflichtbedingungen rechtfertigt. Dies wird als Grundlage genutzt, um die Deckung zu verweigern.

Die Argumentation der Versicherung lautet, dass die bewusste Handlung – auch wenn sie auf dem falschen Feld stattfand – eine „Tätigkeit“ im Sinne des Ausschlusses darstellt, unabhängig davon, ob die Beschädigung des Brunnens beabsichtigt war oder nicht. Diese enge Auslegung des Begriffs „Tätigkeit“ wirft jedoch erhebliche Fragen auf, denn sie könnte dazu führen, dass Versicherungsnehmer bei versehentlichen Handlungen im Rahmen ihrer Tätigkeiten nicht mehr ausreichend geschützt sind.

### Die Definition von „Sache“ und der Folgeschaden

Ein weiteres Argument der Versicherung bezieht sich auf die Einstufung des Brunnens als Teil des Grundstücks, wodurch dieser nicht als eigenständige „Sache“ betrachtet und somit nicht als Folgeschaden anerkannt wird. Auch hier wird die Deckung verweigert, ohne sich auf die spezifische Situation einzulassen.

Es ist unbestritten, dass der Brunnen eine

wichtige und wertvolle Anlage ist, die durch die Ausbringung der Gülle möglicherweise beeinträchtigt wurde. Die Argumentation der Versicherung wirkt in diesem Zusammenhang wenig nachvollziehbar und erweckt den Eindruck, dass der Fokus mehr auf der Vermeidung der Leistungspflicht liegt, als auf einer fairen Beurteilung des Schadensfalls.

### Die Rolle der Versicherung – eine Frage der Fairness

Besonders bedauerlich ist die abschließende Haltung der Versicherung, dass keine Kulanzlösung angeboten werden könne, solange keine Kostenschätzung vorliegt. Diese Aussage lässt vermuten, dass die Bereitschaft zur Kulanz gering ist und erst nach erheblichem Aufwand in Erwägung gezogen wird.

Als Versicherungsmakler sehe ich es als unsere Aufgabe, unsere Kunden in solchen Situationen zu unterstützen und für ihre berechtigten Ansprüche einzutreten. Die Versicherungsbranche lebt vom Vertrauen ihrer Kunden, und es ist entscheidend, dass dieses Vertrauen durch transparente und faire Prozesse gestärkt wird. Versicherungsnehmer sollten nicht das Gefühl haben, alleine gegen komplexe rechtliche Hürden kämpfen zu müssen.

### Fazit:

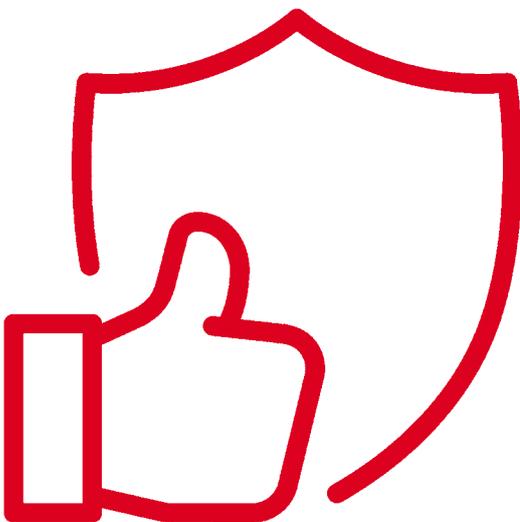
#### Beratung und Unterstützung sind essenziell

Versicherungsnehmer sollten wissen, dass sie in vielen Fällen Unterstützung erhalten können, um ihre berechtigten Ansprüche durchzusetzen. Als Versicherungsmakler setzen wir uns dafür ein, dass unsere Kunden nicht nur umfassend informiert, sondern auch aktiv bei der Durchsetzung ihrer Ansprüche begleitet werden. Es liegt in der Verantwortung der Versicherungsunternehmen, den berechtigten Anliegen ihrer Kunden mit Fairness und Offenheit zu begegnen. Letztlich geht es nicht nur um rechtliche Auslegungen, sondern um das Vertrauen, das die Basis jeder Versicherungsbeziehung bildet.

Der ÖVM hatte sich dieser Sache angenommen und wollte diesen Fall über das neue ÖVM Rechtsservice klagsweise begleiten, respektive durchsetzen. Die Niederösterreichische Versicherung hat aber noch rechtzeitig eingelenkt und es wurde eine Lösung mit dem Versicherungsnehmer gefunden.

### Dafür danken wir und schließen mit:

**„Eine gelungene Generalprobe ist der erste Schritt zu einem großartigen Auftritt“**



# Privathaftpflicht – Exzedentendeckung

## Mit protecta.at zum bestmöglichen Versicherungsschutz

Ob aus Leichtsinn, Unachtsamkeit oder Vergesslichkeit: Wer einen Schaden verursacht, muss nach den gesetzlichen Bestimmungen dafür haften. Bei Personen- und Sachschäden führt dies regelmäßig zu finanziellen Belastungen, zumal viele alltägliche Schadenereignisse nicht oder nicht ausreichend über heimische Versicherungen abgesichert werden können.

Mit dem Zusatzprodukt der PHV Exzedentendeckung liefert protecta.at seit über 20 Jahren die passende Lösung und bietet seinen Vertriebspartnern ein einzigartiges Versicherungsprodukt mit in Österreich bislang teils unbekanntem und bis heute unerreichten Deckungserweiterungen – und das zu einer Versicherungssumme weit über Marktniveau.

Darüber hinaus wird die Protecta-Exzedentendeckung durch den eingeschlossenen Forderungsausfallschutz für uneinbringbare Schäden, die durch Dritte verursacht wurden, und durch den erweiterten Vorsorgeschutz zu einem unverzichtbaren Begleiter sowohl für Kunden als auch Vermittler.

Die angeführten Leistungen sind verkürzt wiedergegeben. Maßgebend ist ausschließlich der Wortlaut der Versicherungsbedingungen.

### Highlights Exzedentenversicherung:

- ✓ Erhöhung der VS auf bis zu 70 Mio. Euro
- ✓ Forderungsausfallrisiko bis 70 Mio. Euro (auch bei Vorsatz des Schädigers)
- ✓ Mietsachschäden an Wohnräumen
- ✓ Beruflicher und privater Schlüsselverlust
- ✓ Verwendung eines Kfz als Fahrgast
- ✓ Neuwertentschädigung (GAP-Deckung) bei Beschädigung eigener Sachen durch Dritte
- ✓ Be- und Entladeschäden als Halter eines Kfz
- ✓ Schäden an entliehenen Sachen (inkl. e-Scooter, e-Bikes)
- ✓ Hüten fremder Hunde und Pferde
- ✓ Ehrenamtliche Tätigkeiten
- ✓ Bauherrenrisiko
- ✓ Ausgleich der Kfz-Rabattrückstufung und des Kasko Selbstbehalts
- ✓ Betankungsschäden an gemieteten Kfz
- ✓ Schäden durch deliktunfähige Personen
- ✓ Nebentätigkeiten bis 22.000 Euro Jahresumsatz
- ✓ Vermietung von Eigentumswohnungen
- ✓ Opferhilfe

**In Österreich wird dieses Produkt exklusiv über protecta.at für Die Haftpflichtkasse VVaG angeboten, welche kürzlich in einer deutschen AssCompact AWARD-Studie unter Maklern und Agenten erneut als „Bester Privathaftpflichtversicherer“ ausgezeichnet wurde.**

**protecta.at**  
schnell · einfach · online

Setzt dort an,  
wo bestehende  
Privathaftpflicht-  
versicherungen  
aufhören.

### Privathaftpflicht – Exzedentendeckung

Kontakt und weitere Informationen unter:  
protecta.at Finanz- und Versicherungsservice GmbH  
info@protecta.at, www.protecta.at



# Mitversicherung von Kindern in der privaten Haftpflichtversicherung

## Was Eltern und Makler\*innen wissen müssen



**Theresa GIMBORN**  
Versicherungsmaklerin  
Versicherungsmaklerkanzlei  
Gimborn e.U.

Die Frage der Mitversicherung von Kindern in der privaten Haftpflichtversicherung stellt Eltern oft vor Herausforderungen, die auf den ersten Blick unkompliziert wirken, sich aber bei genauem Hinsehen als komplex erweisen können. Als Versicherungsmakler\*innen begegnen wir regelmäßig unterschiedlichen Szenarien, die den Versicherungsstatus der Kinder beeinflussen. Zu den wichtigsten Faktoren zählen Alter, Bildungsstatus, Einkommensverhältnisse und Wohnsituation. Im Folgenden werden diese Aspekte genauer beleuchtet.

### 1. Alter und Schulbesuch

Kinder, die noch zur Schule gehen, sind in der Regel ohne größere Komplikationen über die private Haftpflichtversicherung der Eltern mitversichert. Nicht immer aber dennoch ähnlich verhält es sich bei Lehrlingen, die im gemeinsamen Haushalt leben (hier sei vor allem auf die OGH Entscheidungen 70b39/19j, 70b15/94 bzw 70b107/04t verwie-

sen). Hier greift meist die Mitversicherung, allerdings abhängig von den spezifischen Bedingungen des Versicherers. Sobald die Kinder jedoch aus der Schule ausscheiden und eine berufliche Ausbildung oder ein Studium beginnen, können die Regelungen zur Mitversicherung variieren. Es ist wichtig, die Versicherungsbedingungen des jeweiligen Unternehmens zu prüfen, um sicherzustellen, dass der Versicherungsschutz weiterhin besteht.

### 2. Einkommen und Berufstätigkeit

Ein entscheidender Faktor für die Mitversicherung ist das Einkommen des Kindes. Übt das Kind während des Studiums eine geringfügige Beschäftigung aus, ist dies in der Regel unproblematisch. Anders verhält es sich bei einer regelmäßigen und höher vergüteten Tätigkeit, beispielsweise einer Vollzeitbeschäftigung. Hier kann der Versicherungsschutz entfallen, da viele Versicherer diese Fälle unterschiedlich handhaben. Einige Unternehmen schließen die Mitversicherung aus, wenn das Einkommen eine bestimmte Grenze überschreitet. Eine detaillierte Prüfung der Versicherungsbedingungen ist daher unerlässlich, um böse Überraschungen zu vermeiden.

### 3. Wohnsituation

Die Mitversicherung von Kindern basiert grundsätzlich auf dem gemeinsamen Haushalt mit den Eltern. Solange die Kinder bei den Eltern wohnen, besteht in der Regel keine Notwendigkeit für eine gesonderte Versicherung. Problematisch wird es, wenn die Kinder ausziehen, etwa in eine eigene Wohnung oder ein Studentenheim. Einige Versicherungsunternehmen bieten jedoch auch in diesen Fällen eine Mitversicherung an, solange das Kind keinen eigenen Haushalt im Sinne eines Hauptwohnsitzes führt. Dies kann insbesondere für Studierende relevant sein, die zeitweise auswärts wohnen, aber weiterhin offiziell bei den Eltern gemeldet sind.

### 4. Grundausbildung beim Bundesheer und Zivildienst

Ein weiterer Sonderfall betrifft Kinder, die ihren Grundwehrdienst beim Bundesheer, Zivildienst



oder ein freiwilliges soziales Jahr absolvieren. Hier unterscheiden sich die Regelungen der Versicherungsunternehmen teils erheblich. Manche Anbieter schließen die Mitversicherung in diesen Fällen aus und erfordern eine eigenständige Deckung. Eltern sollten daher frühzeitig klären, ob und in welchem Umfang Versicherungsschutz für ihre Kinder in diesen besonderen Lebenssituationen besteht.

**Aktueller Bedingungsvergleich:**

**Allianz an der Spitze**

Derzeit führt die Allianz den Bedingungsvergleich bei der privaten Haftpflichtversicherung an und bietet die flexibelsten und umfassendsten Regelungen für die Mitversicherung von Kindern. Dies gilt insbesondere für studierende Kinder oder solche mit geringfügigem Einkommen. Die Allianz hebt sich durch ihre großzügigen und kundenfreundlichen Bedingungen hervor, doch auch hier ist Vorsicht geboten. Es wurden Änderungen der Bedingungen angekündigt, die den aktuellen Spitzenplatz der Allianz beeinflussen könnten. Makler\*innen sollten daher die Entwicklungen aufmerksam verfolgen und die Bedingungen regelmäßig überprüfen.

**Wichtig für Makler\*innen**

Als Versicherungsmakler\*innen ist es entscheidend, stets die

aktuellen Versicherungsbedingungen im Auge zu behalten und die spezifische Situation der mitversicherten Kinder unserer Kundinnen und Kunden regelmäßig zu überprüfen. Insbesondere sollten Aspekte wie eigenes Einkommen, Wohnsituation außerhalb des elterlichen Haushalts sowie Versicherungsschutz während Studium oder Ausbildung genau unter die Lupe genommen werden. Eine individuelle Beratung, die auf die jeweiligen Lebensumstände der Familie abgestimmt ist, bleibt der Schlüssel, um optimalen Versicherungsschutz zu gewährleisten und den Bedürfnissen der Kundschaft gerecht zu werden.

Die Mitversicherung von Kindern in der privaten Haftpflichtversicherung bleibt somit ein dynamisches und vielschichtiges Thema, das regelmäßige Aufmerksamkeit und Fachwissen erfordert.

Besuchen Sie uns auf



	VU	Alter	Schüler/Studenten  Lehre Lehrlings-Entschädigung gilt nicht als geregelttes Einkommen	Geringfügige Beschäftigung	Zivildienst, Bundes- herr
1.	Allianz	😊 ohne Beschränkung	✓	✓	✓
2.	UNIQA	30	✓	✓	✓
3.	Garanta	27	✓	✓	✓
4.	HDI	27	✓	✓	✓
5.	VAV	27	✓	✓	✓
6.	Wiener Städtische	27	✓	✓	✓
7.	MERKUR	27	✓ Familienbeihilfe	😞	😞 Familienbeihilfe
8.	Zürich	27	✓	😞	😞
9.	GENERALI	25	✓	✓	✓
10.	Helvetia	25	✓	✓	✓
11.	OÖ	25	✓	✓	✓
12.	Muki	25	✓	😞	😞

Das Schlusszitat sollte somit klingen: „Sicher groß werden – der beste Schutz für Kinder“





Mag. Alexander MEIXNER  
Vorstand ÖVM



### Serie Juristische Begriffe

## Außerstreitverfahren

Das österreichische Zivilverfahrensrecht kennt zwei Arten von Erkenntnisverfahren: Den Zivilprozess nach der ZPO (Zivilprozessordnung), auch Streitiges Verfahren genannt, und das Außerstreitverfahren nach dem AußStrG (Außerstreitgesetz).

Im Sinne der österreichischen Rechtsordnung ist das außerstreitige Verfahren nur dann anzuwenden, wenn dies ausdrücklich im Gesetz angeordnet ist. Ist dies nicht der Fall, so unterliegt die Angelegenheit einem normalen Verfahren nach ZPO. Ein Wahlrecht der (Streit-)Parteien zwischen den beiden Verfahrensarten besteht **nicht!**

Im Außerstreitverfahren wird, wie im Zivilprozess, über privatrechtliche Ansprüche entschieden. Allerdings ist das Außerstreitverfahren flexibler und weniger förmlich als das Streitige Verfahren. Es eignet sich daher besser für bestimmte, im Außerstreitgesetz ausdrücklich vorgesehene Angelegenheiten, wie etwa

- Verlassenschaften,
- einvernehmliche Scheidungen,
- Vermögensaufteilungen,
- Kinderunterhalt,
- Obsorge,
- Adoptionen,
- Grundbuchs- und Firmenbuchangelegenheiten.

Das Außerstreitverfahren wird, so wie das Streitige Verfahren, im Regelfall vor den Bezirksgerichten verhandelt. Es gilt der Grundsatz des beiderseitigen rechtlichen Gehörs. Die Verhandlungen sind im Regelfall nicht öffentlich.

Sachlich zuständig sind in der Regel die Bezirksgerichte. Die örtliche Zuständigkeit richtet sich nach den jeweiligen Rechtsgebieten, die im Außerstreitverfahren verhandelt werden. Ist das angerufene Gericht nicht zuständig, wird das Verfahren an das zuständige Gericht weitergeleitet. Ein anderer Gerichtsstand kann zwischen den Parteien nicht vereinbart werden (Ausnahme: Einvernehmliche Ehescheidung).

Im Gegensatz zum regulären Zivilverfahren kann das Verfahren auch von Amts wegen durch das Gericht eröffnet werden und ist demnach nicht an die Einleitung des Verfahrens durch eine Antragstellung der Parteien gebunden.

In den Außerstreitverfahren der ersten und zweiten Instanz haben die Parteien die Möglichkeit, sich durch einen Rechtsanwalt vertreten zu lassen, sie können aber auch selbst handeln. Es besteht grundsätzlich keine Anwaltpflicht. Es ist erstinstanzlich sogar möglich, sich durch eine andere geschäftsfähige Person, die keinem rechtlichen Berufsstand angehört, vertreten lassen.

Das Gericht entscheidet in der Regel durch einen schriftlichen Beschluss. Der Beschluss im Außerstreitverfahren ist ein Exekutionstitel und berechtigt zur Durchführung der Zwangsvollstreckung. Rechtsmittel gegen die Beschlussentscheidung der ersten Instanz ist der Rekurs. Er muss schriftlich und binnen 14 Tagen beim Gericht erster Instanz eingebracht werden.

**Im Erb- und Familienrecht sehen Rechtsschutzversicherer für Außerstreitsachen lediglich einen Versicherungsschutz für das Rechtsmittelverfahren gegen gerichtliche Entscheidungen vor (2. Instanz). Für die 1. Instanz besteht demnach KEINE Deckung. Für Anwaltskosten, Sachverständigenhonorare oder gerichtliche Gebühren muss daher der Versicherungsnehmer selbst aufkommen.**

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

**Die Sachversicherung – Ein praxisorientierter Grundriss; Bühner/Pichler/Reisinger; Verlag Österreich; ISBN 978-3-7046-8877-4**

## Von Feuer bis Naturkatastrophen: praxisorientierter Überblick über das Sachversicherungsrecht

Dieses Buch gewährt einen systematischen und zugleich praxisorientierten Überblick über das Recht der Sachversicherung. Im Versicherungsvertragsgesetz sind nur 4 Sparten der Sachversicherung gesetzlich geregelt: Feuer, Hagel, Tier und Transport. Die Transportversicherung war bereits Gegenstand des Bandes 4 der Schriftenreihe, nun folgen die drei anderen Sparten.

Ergänzt werden diese durch die gesetzlich nicht geregelten, für die Praxis aber immens wichtigen Sparten Leitungswasser, Sturm, Naturkatastrophen, Einbruch und Haushalt. Eine zusammen-

fassende Darstellung der Wiederherstellungsklausel und der Allgemeinen Bedingungen für die Sachversicherung rundet das Werk ab.

Der Aufbau orientiert sich an der Systematik der Bedingungen und behandelt nach den allgemeinen Bestimmungen den Deckungsumfang der einzelnen Sparten. Eine ausführliche Darstellung der Judikatur erleichtert den Zugang zum Thema.



Über die traditionelle Versicherung hinausgehen

**one + Allianz Travel**  
UNDERWRITING

**Der bessere Weg zur  
Reiseversicherung**

Ab Herbst 2024

# What the PFAS

## oder – Was dunkle Gewässer mit Versicherungsausschlüssen zu tun haben



Mag. Christian CENCIC  
Line Manager Chubb  
European Group Ltd.

571 Millionen Euro als Ersatz für PFAS kontaminiertes Trinkwasser. Was sich nach einem absurden US-Fall anhört, hat sich tatsächlich in der EU, genauer geschrieben in der Region Flandern, zugezogen. Nach einem PFAS-Austritt in einer Fabrik in Zwiendrecht in den Rhein musste dieser Betrag von 3M für die Aufräumkosten und Folgeschäden übernommen werden. Im Verhältnis zu den USA, in denen sich 3M, Dupond und Chalmers aktuell an einem Vergleich von gut 13 Milliarden US Dollar wegen verseuchtem Trinkwasser basteln, verblasst dieser Betrag allerdings.

### Was sind aber PFAS?

Wir alle verbinden diese Chemikalie mit beschichteten Bratpfannen an denen nichts haften bleibt. Doch PFAS sind noch viel mehr: in den 1950er

verrät ist ein natürlicher Abbau dieser Verbindungen ausgeschlossen.

All das wäre akzeptabel, wären die zu erwartenden Konsequenzen für Leib und Leben überschaubar. Erhöhtes Krebsrisiko und Übersterblichkeit in kontaminierten Regionen sind Fakten, der eindeutige schlüssige wissenschaftliche Beweis fehlt mangels belastbarer Studien.

Das Thema polarisiert, selbst Hollywood hat mit „Dark Waters“ (zu Deutsch „Vergiftete Wahrheit“) die jüngere Geschichte aufgearbeitet. Jahrzehntelange Verschleierung und industrieller Profit stehen einer erst wesentlich später auftretenden Gesundheitsschädigung gegenüber.

Entsprechend schwierig gestaltet sich der Abschied von diesen Stoffen. In Österreich gibt es bereits seit 2011 sehr strikte Auflagen. Ab 2025 gilt für die verwandten PFOA ein absolutes Verbot, so die EU Rahmenbedingungen den allgemeinen Erwartungen entsprechend umgesetzt werden, wird auch zeitnah ein Gesamtverbot für PFAS, zumindest aber für ausgewählte Verbindungsgruppen, folgen. Doch was hat dies alles mit Versicherungen zu tun? Im Betrieblichen Bereich sehr viel, denn die kaum aufzubrechenden Verbindungen sind aus der modernen Verpackungsindustrie kaum wegzudenken, im Brandschutz genauso omnipräsent wie bei Reinigungs- und Schmiermittel oder Kosmetika. Aktuell sind mehr als 12.000 verschiedene PFAS-Verbindungen bekannt. Wie viele davon für den Menschen gesundheitsschädigend sind ist unbekannt. Allerdings sind einige PFAS wie PFOA (Perfluorooctansäure) und PFOS (Perfluorooctansulfonat) bekannt dafür, gesundheitsschädlich zu sein. Sie stehen im Verdacht, Krebs, Leber- und Nierenschäden sowie hormonelle Störungen zu verursachen.

Entsprechend kann sich der Ausstieg als schwierig herausstellen. Und was passiert, sofern eine Brandlöschanlage bisher mit den PFOA- oder PFAS-Additiven versehen war? Stoffe für die Ewigkeit zu schaffen war einfach, diese nun los zu werden und vor allem korrekt zu entsorgen stellt Wissenschaft und Technik vor große Herausforderungen.

Und dann gibt es da ja noch die Versicherungen. Auswirkungen wegen Stoffen, die gesetzlich verbo-

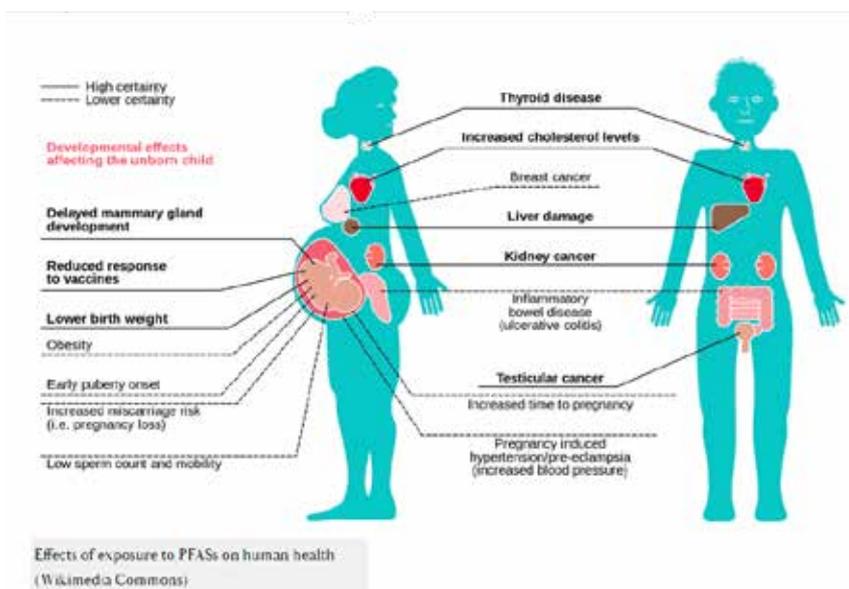
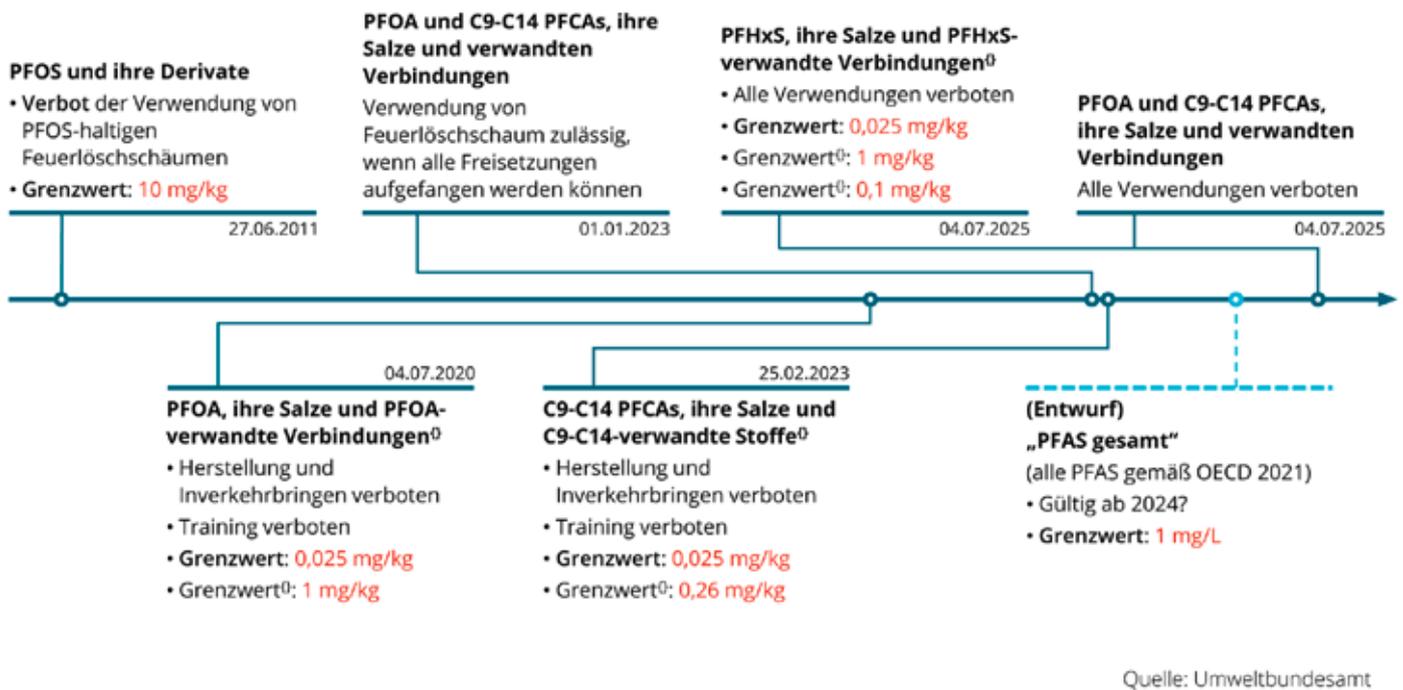


Abbildung 1: Effects of exposure to PFASs on human health (Wikimedia Commons)

Jahren vom nur 27-jährigen Chemiker Roy J. Plunkett zufällig entdeckt, überzeugen diese Fluor-Kohlenstoff Molekülverbindungen durch wasserabweisende und hitzebeständige Eigenschaften. Doch wie so oft stellen sich die Folgen dieser – im Gegensatz zu Asbest – nur von Menschen erzeugten Stoffe erst später ein. Selbst in der Leber von Eisbären, die fernab von der modernen Welt in ihrem immer mehr und mehr bedrohten Lebensraum ihr Dasein fristen, sind heute PFAS festzustellen. Und wie der Beinamen „Forever Chemicals“ schon



ten sind unter die Deckung zu bringen ist illusorisch, aber da gibt es ja noch die Vergangenheit, in der – oftmals unbewusst – diese Stoffe eingesetzt wurden.

Das führt uns zurück zum Beginn dieser Zeilen: Bei Zahlungen in Milliardenhöhe wird jedem Aktuar bange und die Hörschen der Rückversicherungswirtschaft füllen sich, so mancher Chief Underwriting Officer leidet unter Flashbacks an die Asbestkrise.

Die aktuellen PFAS-Fälle sind aber wohl nur die Spitze des Eisbergs. Und sollten sich Insiderberichte von DuPont bestätigen, dass bereits 1979 bekannt war, dass ein Test an 16 Rhesusaffen nach 20 Tagen abgebrochen werden musste, da die Testsubjekte das zeitliche gesegnet hatten und neben der erhöhten Sterblichkeit auch Missbildungen an Föten bekannt waren, werden erhebliche Schadenersatzforderungen wohl nur eine Frage des „Wann“ als des „Ob“ sein. Denn nach dem Motto „The spice must flow“ wurde eifrig weiter produziert: Geht es der Wirtschaft gut ... Nachdem derartige Missstände außerhalb des Gedankens der Risikogemeinschaft der Versicherten angesiedelt sind, drängt der Rückversicherungsmarkt vehement auf einen totalen Ausschluss. Ein Druck dem der österreichische Markt nur wenig entgegen zu setzen haben wird. Was bedeutet das für die Versicherungsmakler:innen? Beratung, Aufklärung und Sensibilisierung! Gerade in den exponierten Branchen wird die Luft immer dünner, Versicherer kündigen auch schon mal Verträge, wenn ein Ausschluss abgelehnt wird.

Die normative Kraft des Faktischen schafft dann eine weitere Lücke, die am Ende des Tages das Risiko der Unternehmer:innen vergrößert. Diese sind aufgefordert pro-aktiv selbst für Alternativen

zu sorgen, die oftmals mit Mehrkosten im Vergleich zu PFAS verbunden sind. Ein großes Fragezeichen bleibt: die Entsorgung der aktuell verwendeten PFAS. Es gilt das Prinzip Hoffnung. Vielleicht ist es wieder ein Zufall der Plunkett's Entdeckung nach mehr als 70 Jahren korrigieren kann.

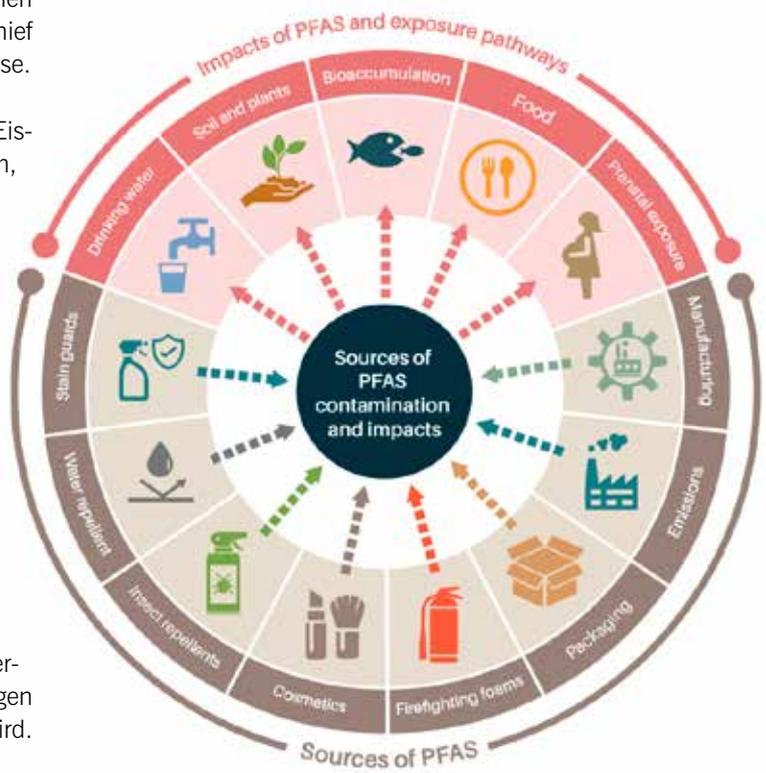


Abbildung 2: Sources of PFAS compounds in the environment (Design: Cashman 2022 & D. Lapworth BGS © UKRI)



**Dr. Markus WEICHBOLD, B.A.** ist Rechtsanwaltsanwärter bei DSC Doralt Seist Csoklich Rechtsanwälte und juristischer Berater des Kärntner Versicherungsmaklerunternehmens CMS Contracta Makler Service.

Seine Dissertation, in der er sich umfassend mit den haftungs- und versicherungsrechtlichen Fragen der Fahrzeugautomatisierung auseinandersetzt, ist im MANZ-Verlag erschienen und im Buchhandel erhältlich

# Autonomes Fahren

## Vom Status quo zu den Chancen und Herausforderungen für die Versicherungswirtschaft

11.08.2023: „Grünes Licht für Robotaxi-Dienste in ganz San Francisco“ (Titel eines Artikels erscheinen in der Tageszeitung „Die Presse“). 01.08.2024: „Selbstfahrender Tesla verursachte in den USA tödlichen Unfall“ (Titel eines Artikels erschienen in der Tageszeitung „Der Standard“). Es sind Headlines wie diese, die den Eindruck erwecken, vollautonome Fahrzeuge würden schon eher heute als morgen herkömmliche Autos ablösen und endgültig den Weg in eine fahrerlose Zukunft mit all ihren Chancen und Gefahren ebnen.

Damit wird jedoch bisweilen der Blick darauf verstellt, dass bestimmte Fahrerassistenzsysteme, von der Einparkhilfe bis zum Spurhalteassistenten, bereits seit einigen Jahren standardmäßig in neueren Fahrzeugmodellen verbaut werden und ihr Einsatz schon heute tagtäglich auf österreichischen Straßen beobachtet werden kann.

### Der aktuelle Stand im Straßenverkehrsrecht

Diese erste Bestandsaufnahme drängt bereits die Frage nach den aktuellen Regeln und Schranken für die Verwendung von automatisierten Fahrzeugen im österreichischen Straßenverkehrsrecht auf. Die einschlägige Rechtsgrundlage hierfür findet sich in der sogenannten „Automatisiertes Fahren Verordnung“ (AutomatFahrV StF: BGBl. II Nr. 402/2016) der Bundesministerin für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie. Die Verordnung erlaubt oder verbietet das automatisierte Fahren dabei jedoch nicht schlechterdings, sondern regelt lediglich ganz bestimmte Anwendungsfälle, sogenannte „use-cases“, des automatisierten Fahrens.

Die meisten der in der Verordnung geregelten Anwendungsfälle, etwa der Einsatz eines automatisierten Kleinbusses (§ 7 AutomatFahrV), der auf einer vordefinierten Strecke sämtliche Fahraufgaben des Lenkers übernimmt, jedoch nicht die Höchstgeschwindigkeit von 20km/h überschreiten darf, sind lediglich zu Testzwecken zulässig. Ihre Verwendung bedarf daher einer Genehmigung der zuständigen Ministerin, die nur von bestimmten Personengruppen oder Stellen (etwa Fahrzeugherstellern oder Forschungseinrichtungen) beantragt werden kann.

Als sogenannte „Anwendungsfälle in Serie“, deren Verwendung jedermann offensteht und keiner Vorabgenehmigung bedarf, statuiert die AutomatFahrV lediglich die eingangs angesprochene Einparkhilfe (§ 10 AutomatFahrV) sowie den Autobahn-Assistenten mit automatischer Spurhaltung (§ 11 AutomatFahrV).

Doch inwieweit kann der Lenker im Anwendungsbereich der AutomatFahrV nach Übertragung seiner Fahraufgaben auf das Fahrzeug von der Einhaltung seiner Sorgfaltspflichten absehen und sich bestimmten Nebentätigkeiten widmen? Wer hier an entspanntes Zeitunglesen oder das Beantworten von E-Mails denkt, wird durch den Verordnungstext eines Besseren belehrt: Gemäß § 3 Abs 2 AutomatFahrV bleibt der Lenker nämlich „stets verantwortlich, seine Fahraufgaben wieder zu übernehmen“. Die operative Fahraufgabe des Lenkers wird damit lediglich in eine ständige Überwachungspflicht und notfallweise Eingriffspflicht gewandelt. Fahrfremde Nebentätigkeiten werden damit freilich weitestgehend ausgeschlossen.

### Herausforderungen und Chancen im Haftungsrecht

Grundsätzlich sind auch beim Einsatz automatisierter Fahrzeuge keine wesentlichen Schutzlücken für Verkehrsunfallopfer zu befürchten: Im Rahmen der Gefährdungshaftung des Eisenbahn- und Kraftfahrzeughaftpflichtgesetzes (EKHG) haftet der Halter eines Kraftfahrzeugs, und vermittelt durch die obligatorische Kfz-Haftpflichtversicherung auch dessen Kfz-Haftpflichtversicherer, verschuldensunabhängig für Sach- und Personenschäden aus Unfällen „beim Betrieb eines Kraftfahrzeuges.“ Da automatisierte Fahrzeuge von dieser Haftungsregel gleichermaßen erfasst sind wie herkömmliche Fahrzeuge, führt die Übertragung der Fahraufgaben auf das Fahrzeug aus Sicht des Unfallopfers zu keiner wesentlichen Änderung:

An der Haftung des Fahrzeughalters würde sich im Übrigen selbst dann nichts ändern, wenn zukünftig die oben beschriebenen Überwachungspflichten des Fahrzeuglenkers in der AutomatFahrV erheblich gelockert oder gänzlich abgeschafft werden sollten. Die Gefährdungshaftung des EKHG greift nämlich auch für ausschließlich durch Mängel in



der Fahrzeugtechnik - etwa den Fehler eines Fahrerassistenzsystems - verursachte Unfälle gleichermaßen.

Die zu erwartende Verschiebung der Unfallursache weg von (menschlichen) Fehlern des Fahrzeuglenkers hin zu einem (technischen) Fehler des Fahrzeugs, dürfte jedoch dazu führen, dass auch die Frage nach der Ersatzpflicht des Fahrzeugherstellers (etwa aus dem Titel der Produkthaftung) erheblich an Bedeutung gewinnen wird. Dieser Umstand ist nicht zuletzt aus Sicht des Kfz-Haftpflichtversicherers von Interesse: Anders als der Fahrzeuglenker ist der Fahrzeughersteller nämlich nicht in der Kfz-Haftpflichtversicherung mitversichert, sodass dem Kfz-Haftpflichtversicherer nach Abwicklung des Schadens entsprechende Regressansprüche gegenüber dem Kfz-Hersteller zustehen könnten. Auf diesem Weg könnten Kfz-Haftpflichtversicherer bei fahrzeugtechnisch indizierten Unfällen unter Umständen Teile der erbrachten Ersatzleistung im Interesse der Versichertengemeinschaft beim Hersteller einbringlich machen.

### **Chancen und Herausforderungen im Versicherungsrecht**

Ganz abgesehen von diesen neuen „Regresschancen“ bietet die zunehmende Fahrzeugautomatisierung durchaus Anlass dazu, die bestehenden Grundlagen der Kfz-Versicherung in einzelnen Punkten zu überdenken oder zumindest einer kritischen Prüfung zu unterziehen. Auf zwei davon sei in aller Kürze eingegangen:

Sollten sich die von den Fahrzeugherstellern in Aussicht gestellten Sicherheitsvorteile automatisierter Fahrzeuge tatsächlich bewahrheiten, drängt dies natürlich die Frage nach einer entsprechenden Berücksichtigung der geringeren Unfallwahrscheinlichkeit in den Tarifmodellen der Versicherer auf. Damit der Kfz-Versicherer tatsächlich in den Genuss der erhöhten Verkehrssicherheit gelangt, könnte ein solcher Prämienrabatt

unter Umständen mit einer entsprechenden Obliegenheit zur tatsächlichen Verwendung der verbauten Assistenzsysteme verbunden werden. Während ein solcher Prämienrabatt schon nach geltendem Recht ohne weiteres zulässig wäre, würde die Vereinbarung einer echten Nutzungsobliegenheit im Bereich der Kfz-Haftpflichtversicherung aktuell noch an den strengen Vorgaben des Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherungsgesetzes scheitern. Für die Kfz-Kaskoversicherung scheint die Vereinbarung einer solchen Nutzungsobliegenheit jedoch bereits nach aktueller Rechtslage zumindest nicht ausgeschlossen.

Als besonders brisant könnte sich zukünftig ferner die Frage nach den Zugriffsmöglichkeiten des Kfz-Versicherers auf bestimmte Fahrzeugdaten, welche Aufschlüsse über den Unfallhergang - insbesondere etwa über die Verwendung von Fahrerassistenzsystemen - geben können, erweisen. Aus Sicht des Kfz-Versicherers werden die daraus abzulesenden Informationen sowohl für die Prüfung seiner eigenen Leistungspflicht als auch für die Beurteilung allfälliger Regressansprüche gegenüber dem Fahrzeughersteller von Bedeutung sein. Inwieweit der Versicherer zumindest vom Versicherungsnehmer auf Grundlage von dessen gesetzlicher Anzeige und - Auskunftserteilungspflicht im Schadenfall (§ 33, 34 VersVG) die Herausgabe solcher Daten verlangen kann, ist weitgehend ungeklärt und wird auch durch die Versicherungsbedingungen in aller Regel nicht präzisiert.

Spätestens mit der für die Zukunft zu erwartenden Lockerung der straßenverkehrsrechtlichen Vorgaben für den Einsatz automatisierter Fahrzeuge auf österreichischen Straßen wird der Versicherungsmarkt gefragt sein, auf die Herausforderungen und Chancen der Fahrzeugautomatisierung zu reagieren, wenn er das Feld der Kfz-Versicherung zukünftig nicht anderen „Playern“, etwa den Fahrzeugherstellern selbst oder Technologiekonzernen, überlassen möchte.



Prof. Gerhard VEITS  
Vorstand ÖVM



# VersVG-Bestimmungen in der Praxis

## § 27 VersVG (Gefahrenerhöhung - Kündigungsrecht des VR)

(1) Tritt nach dem Abschluss des Vertrages unabhängig vom Willen des Versicherungsnehmers eine Erhöhung der Gefahr ein, so ist der Versicherer berechtigt, das Versicherungsverhältnis unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von einem Monat zu kündigen. Das Kündigungsrecht erlischt, wenn es nicht innerhalb eines Monats von dem Zeitpunkt an ausgeübt wird, in dem der Versicherer von der Erhöhung der Gefahr Kenntnis erlangt hat, oder wenn der Zustand wiederhergestellt ist, der vor der Erhöhung bestanden hat.

(2) Der Versicherungsnehmer hat, sobald er von der Erhöhung der Gefahr Kenntnis erlangt, dem Versicherer unverzüglich Anzeige zu machen.

(3) Ist die Erhöhung der Gefahr durch allgemein bekannte Umstände verursacht, die nicht nur auf die Risiken bestimmter Versicherungsnehmer einwirken, etwa durch eine Änderung von Rechtsvorschriften, so erlischt das Kündigungsrecht des Versicherers nach Abs. 1 erst nach einem Jahr und ist Abs. 2 nicht anzuwenden.

### 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

Die §§ 26, 27 VersVG sind bei Gefahrenerhöhungen anzuwenden, die vom VN weder veranlasst noch deren Vornahme durch Dritte von ihm gestattet wurde. Dabei handelt es sich folglich um Gefahrenerhöhungen, die unabhängig vom Willen des VN eintreten.

So wie auch im Falle einer subjektiven – also vom VN veranlassten – Gefahrenerhöhung, hat auch hier der VR ein Kündigungsrecht, wobei der VR dem VN eine Kündigungsfrist von einem Monat einzuräumen hat. Dies wiederum soll es dem VN ermöglichen, sich rechtzeitig einen alternativen Versicherungsschutz zu besorgen. Verstößt der VN gegen diese Anzeigepflicht, kann der VR leistungsfrei werden. (§ 28 VersVG)

### Frist zur Kündigung

Sinngemäß vergleichbar mit der Bestimmung des § 24 VersVG gilt auch hier, dass der VR nach Kenntnis von der Gefahrenerhöhung, die Frist zur Kündigung von einem Monat einhalten muss, ansonsten sein Kündigungsrecht erlischt.

Der Verzicht des VR auf sein Kündigungsrecht hat demnach zur Folge, dass der VN von der Akzeptanz des VR ausgehen darf, auch das erhöhte Risiko unverändert unter Versicherungsschutz zu halten. Diese Monatsfrist ist nur gewahrt, wenn die Kündigung dem VN fristgerecht zugegangen ist. Ein fristgerechtes Absenden der Kündigung durch den VR reicht nicht.

### Anzeigepflicht des VN

Gleichbedeutend mit der Bestimmung des § 23 (2) VersVG hat der VN auch bei einer nicht von ihm veranlassten oder zugelassenen Gefahrenerhöhung gegenüber dem VR unverzüglich eine Anzeigepflicht zu erfüllen. Eine Ausnahme von dieser Anzeigepflicht wird im Absatz 3 erläutert.

### Besonderheit: „Gefahrenerhöhung durch allgemein bekannte Umstände“

Diese Regelung betrifft Gefahrenerhöhungen, welche nicht die Risikosituation eines einzelnen VN betreffen, sondern sich auf eine Mehrzahl gleichartiger Versicherungsdeckungen verschiedener VN auswirken. So könnten Änderungen von Rechtsvorschriften dazu führen, dass sich die Risikolage zu vielen Versicherungsverträgen zulasten des VR verändert. Derartige Konstellationen sind überwiegend in der Haftpflicht- und in der Rechtsschutzversicherung denkbar.

In solchen Fällen wird dem VR eine Frist zur Kündigung von einem Jahr zugestanden.



Viktoria Schwarz  
Kanu Weltmeisterin

# Ich wi// mein Kind umfangreich schützen.

- ▶ erstklassige Versorgung im Spital
- ▶ Privatarztleistungen
- ▶ sparen für die Zukunft
- ▶ finanzieller Schutz

Nähere Infos auf  
[donauversicherung.at/donau-for-kids](https://donauversicherung.at/donau-for-kids)



Ich wi// zur DONAU.

**Donau**  
VIENNA INSURANCE GROUP



# Das Qualitätsgütesiegel des ÖVM / der ÖVA

Der Nachweis für  
überdurchschnittliche Qualität  
Ihrer Dienstleistungen als ÖVM Versicherungsmakler

Unterstreichen Sie Ihre Kompetenz und  
beantragen Sie noch heute  
das Qualitätsgütesiegel des ÖVM / der ÖVA

Initiator und ÖVM-Vorstand Gerhard Veits:  
*„Wir freuen uns, unseren Mitgliedsbetrieben diese Möglichkeit  
anbieten zu können, sich offiziell zertifiziert vom Wettbewerb abzuheben.“*

Absender

Österreichischer Versicherungsmaklerring  
Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

Österreichische Post AG, MZ 08Z037665 M