



## Wasserschaden ...

„Smoke on the water“ wurde über 12 millionenfach verkauft, wie gut lassen sich unsere Wasserbedingungen verkaufen? Der 72-Stunden Vergleich.

Freude am Fahren. 100% Elektrisch.



# THE NEW iX2



[bmw.at/iX2](https://www.bmw.at/iX2)

BMW iX2 xDrive30: 200 kW (272 PS), **Kraftstoffverbrauch** 0,0 l/100 km, CO<sub>2</sub>-Emission 0,0 g CO<sub>2</sub>/km, **Stromverbrauch** von 16,3 kWh bis 17,7 kWh/100 km. Angegebene Verbrauchs- und CO<sub>2</sub>-Emissionswerte ermittelt nach WLTP.



Mag. Alexander  
GIMBORN,  
Präsident ÖVM

Geschätzte Kolleginnen und Kollegen,

wieder ein Jahr als Versicherungsmakler:innen neigt sich dem Ende zu. Die ÖVM Familie als Gesamtheit konnte erneut ihre Kontinuität, Stabilität, Stärke, wie auch ihre Bedeutung für die österreichische Versicherungswirtschaft beweisen. So ist der ÖVM die mit Abstand größte Maklergruppierung: Besonders freut es mich, dass wir auch heuer viele neue Mitglieder in unserem serviceorientierten Verein begrüßen durften.

Gerade in diesen Zeiten ist es wichtig für unsere Mitglieder da zu sein, zu unserem Leistungsversprechen zu stehen und Sicherheit zu geben – das ist unser Auftrag – heute und für die Zukunft. Besonders in herausfordernden Zeiten gewinnt der Urgedanke des Vereinswesens – das Zusammenhalten und die vielen Vorteile der Mitgliedschaft – immens an Bedeutung.

Unser internes Netzwerk erfreut sich größter Beliebtheit, da es inhaltsstark mit juristischem Leben gefüllt ist – einzigartig in dieser Form, schlussendlich das Forum für Fachanfragen und Rechtsauskünfte. Mit dem brandneuen ÖVM-Smart-REX Bewertungstool gewährleisten wir für unsere Mitglieder, dass Sie jederzeit die richtige Größenordnung für Ihre Gebäudebewertungen haben – und dass immer auf dem aktuellen Indexwert. Darüber hinaus verfügt das Tool über eine Feldvalidierung somit stellen wir sicher, dass keine relevanten Angaben, die das Berechnungsergebnis verfälschen könnten, vergessen werden. Die Akademie ist beliebter denn je, besuchen uns auch immer mehr Teilnehmer:innen von Versicherungsunternehmen, wie heißt es so schön: „Bildung ist nicht Wissen, sondern Interesse am Wissen“. Apropos Wissen: Schadensfälle, die nach Lehre und ständiger Rechtsprechung von einer Versicherung de jure falsch „beurteilt“ werden, finden sich in unserem quartalsweise erscheinenden Makler Intern unter der neuen Rubrik „Kurioses“. Hier sind wir charmant und nennen die jeweilige Versicherungsanstalt nicht „beim Namen“. Anders sieht es mit unserem Rechtsservice aus: Hier unterstützten wir unsere Mitglieder nicht nur außergerichtlich, sondern werden mit unserem Anwalt die gerichtliche Durchsetzung von Fällen, die für die gesamte Maklerschaft von Bedeutung sind, umsetzen. Genau dieses Service wird neben all den bisherigen Vorteilen einer Mitgliedschaft eine ganz neue Ära einläuten.

Läuft „alles Gut“ haben unsere Mitglieder auch Freude am (Auto)Fahren, erfreut sich eben die Kooperation mit BMW und Mini größter Beliebtheit.

Auch konnten wir gemeinsam mit dem Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten der WKO und dem Verband Österreichischer Versicherungsmakler die Courtagevereinbarung mit der Dialog Versicherung in ein mehr als positives Papier „gießen“. Lesen Sie dazu den korrespondierenden Artikel von unserem Rechtsanwalt Mag. Markus Freilinger. Außerdem haben wir die „72 Stunden“ Leitungswasserklausele für Eigenheime unter die Lupe genommen und die wirklich guten Bedingungswerkschreiber auf das Podest gehoben. Schlussendlich ist für so manchem das Vergleichen das Ende des Glücks und der Anfang der Unzufriedenheit.

Ich darf mich nun bei jedem von Euch, aber auch bei all den Mitarbeiter:innen unserer Mitgliedsbetriebe ganz herzlich für Eure Treue und auch Ambition bedanken, sind es meist jene, die die Herausforderungen im täglichen Prozess an das „Licht“ bringen. Eines kann ich Euch versprechen. **Der ÖVM wird niemals müde, für all seine Mitglieder tätig zu sein!**

Somit wünsche ich im Namen des gesamten ÖVM Sekretariats sowie Vorstandes eine besinnliche Weihnachtszeit, schon jetzt erholsame Feiertage und einen guten Rutsch in das neue Jahr.

Euer Axel (Gimborn)



# INHALT

## INHALTSVERZEICHNIS

### ÖVM/INTERN



**39**

ÖVM-Mitglieder vor den Vorhang, Teil 5 „kremstal insurance“ – Versichern mit Tradition **12**

Medienstatement – Dialog Courtage **17**

Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten! **33**

Das ÖVM Gütesiegel für Maklerbetriebe – jetzt zertifizieren lassen! **38**

Serie Kuriose Fälle – Wenn der Haus-Patschen die Schulehr trifft **39**

### RECHT



**6**

Leitungswasser im Eigenheim – Der Vergleich der 72 Stunden Klausel **6**

VersVG-Bestimmungen in der Praxis – § 24 VersVG (Gefahrenerhöhung - Kündigungsrecht des VR) **14**

Kurze und knackige Übersicht zu den Photovoltaik-Stand-Alone-Produkten im Privatbereich **22**

Serie Kündigungsrecht – Rücktrittsrechte des Versicherungsnehmers unter besonderer Würdigung des §5c VersVG **32**

Serie Juristische Begriffe – Garantie und Verbraucherschutz **41**

### WIRTSCHAFT & STEUER



**16**

Risk Experts – Schadenmanagement – jeder Schaden braucht seinen Manager **10**

Serie „Was ist das...“ – Die steuerliche Absetzbarkeit von Weihnachtsgeschenken **16**

Serie Sozialversicherung Mehrfachversicherung und Differenzvorschreibung **18**

So klappt´s mit der täglichen Makler-To-Do-Liste **20**

Serie Spezialthemen in der Personenversicherung – AUVB 2022: Die neuen Musterbedingungen des VVO in der privaten Unfallversicherung **26**

Betriebliche (Alters-)Vorsorge – ein unverzichtbarer Zukunftsmarkt! **28**

Über die Notwendigkeit, eine erfolgreiche Nachfolgeregelung rechtzeitig zu planen **34**

### ÖVA/AUSBILDUNG



**40**

„Women in Insurance Austria“ **40**

# Leitungswasser im Eigenheim – Der Vergl

Wir als Versicherungsmakler/innen kennen Sie doch, die diversen „Spielregeln“, die sogenannten Obliegenheiten, die nicht einklagbaren Forderungen.

Prinzipiell sind die Obliegenheiten doch ein begrüßenswertes Gut, regeln diese das gedeihliche Miteinander zwischen Kunde und Versicherung.

In den Versicherungsbedingungen der Leitungswasserversicherung (meist als AWB bezeichnet) ist üblicherweise eine 72-Stunden-Klausel enthalten, die besagt, dass, wenn das versicherte Gebäude länger als 72 Stunden unbewohnt ist, der Hauptwasserhahn abzudrehen ist.

Ist nun anzunehmen, dass die eine Versicherung von der anderen Versicherung abgeschrieben hat? **Schlussendlich ist für so manchen das Vergleichen das Ende des Glücks und der Anfang der Unzufriedenheit.**

Der ÖVM hat keine Zeit und Mühen gescheut und einen Vergleich der aktuellen AWBs zusammengestellt.

Vorausschicken darf man, dass fast alle österreichischen Anbieter voneinander abgeschrieben haben, da die Obliegenheiten in den AWBs mehr oder weniger fast textgleich abgebildet sind. **Dennoch gibt es wenige positive Ausnahmen, die selbstverständlich dann auf das Podest gehoben werden!**

Wir beginnen alphabetisch:

## Allianz

Werden die Versicherungsräumlichkeiten **länger als 72 Stunden von allen Personen verlassen**, muss der Hauptwasserhahn der versicherten Wohnung vollständig **abgesperrt werden. In der Heizperiode bzw. bei Frostgefahr ist zusätzlich**

- a) entweder einzuheizen; oder
- b) alle flüssigkeitsführenden Rohrleitungen (Heizung, Wasserzu- und Ableitungen, Siphone, WCs, etc.)
  - zu entleeren; oder
  - mit Frostschutzmittel zu befüllen.

## Donau

Werden die versicherten Baulichkeiten länger als 72 Stunden von allen Personen verlassen, **sind während der Dauer des Unbewohntseins die wasserführenden Leitungen (Haupthahn) abgesperrt zu halten.**

**Eine fallweise Begehung der Baulichkeiten** (z. B. Begehen bloß zum Gießen von Blumen, Füttern von Haustieren, Durchführen von Reparaturarbeiten, etc.) **genügt nicht.**

**Während der Heizperiode (Anfang November bis Ende März) sind zusätzlich** sämtliche wasserführenden Leitungen und

# Reich der 72 Stunden Klausel

Anlagen zu entleeren, sofern die Heizung nicht durchgehend in Betrieb gehalten wird.

Die Zuleitungen zu wasserführenden Schutzeinrichtungen (z. B. Sprinkleranlagen, Wasseranschlüsse für die Feuerwehr) und in Betrieb gehaltene Heizanlagen müssen nicht abgesperrt werden; es sind jedoch wirksame Maßnahmen gegen Frostschäden zu treffen. Leitungswasserführende Rohre außerhalb des Gebäudes müssen vorschriftsmäßig und frostsicher unter der Erdoberfläche verlegt sein oder während der Frostperiode entleert werden.



## Ergo

Werden Gebäude **während der Frostperiode** – darunter verstehen wir den **Zeitraum zwischen 1.**

**November und 30. April** – durchgehend von allen

Personen länger als 72 Stunden verlassen, sind **ausreichende Maßnahmen gegen die Gefahr von Frostschäden zu treffen**. Ausreichende Maßnahmen sind dabei:

- Heizung durchgehend in Betrieb halten und ständige (Abstand maximal drei Tage) Kontrolle der Heizanlage auf störungsfreie Funktion. Wird die Heizungsanlage elektronisch überwacht, erhält eine ständig besetzte Stelle bei einer Störung Information darüber und erfolgt daraus eine zur Vermeidung weiterer Schäden geeignete Aktion innerhalb 24 Stunden, ist dies ebenfalls ausreichend kontrolliert.
- Wird die Heizung nicht durchgehend in Betrieb gehalten, sind sämtliche wasserführende Versorgungsleitungen und Versorgungsanlagen abzusperren und zu entleeren. Wasserführende Heizungs- und Klimaanlage sind mittels Frostschutzmitteln ausreichend gegen Frost zu sichern oder gleichfalls zu entleeren.

## Garanta

Werden Gebäude länger als 72 Stunden von allen Personen verlassen, **sind alle Wasserzuleitungen abzusperren und geeignete Maßnahmen gegen Frostschäden zu treffen**. Während der Heizperiode sind sämtliche Wasser führenden Leitungen und Anlagen zu entleeren, sofern die Heizung nicht durchgehend in Betrieb gehalten wird. Die Zuleitungen zu Wasser führenden Schutzeinrichtungen (z. B. Sprinkleranlagen, Wasseranschlüsse für die Feuerwehr) müssen nicht abgesperrt werden; es sind jedoch geeignete Maßnahmen gegen Frostschäden zu treffen.



## Generali

Werden Gebäude bzw. die Versicherungsräume **während der Frostperiode** durchgehend von allen Personen länger als 72 Stunden verlassen, **dann**

**sind ausreichende Maßnahmen gegen Frostschäden zu treffen.**

Ausreichende Maßnahme bei Frostgefahr ist eine im Abstand von maximal drei Tagen durchgeführte Kontrolle der Heizanlage. **Fallweise Begehung der Versicherungsräume/Gebäude ist nicht ausreichend.** Bleibt die Heizungsanlage nicht durchgehend in Betrieb, sind sämtliche wasserführenden Versorgungsleitungen und -anlagen abzusperren, zu entleeren und wasserführende Heiz- oder Klimaanlage mit Frostschutzmittel zu sichern oder ebenfalls zu entleeren. Zuleitungen zu wasserführenden Schutzeinrichtungen (Löschanschlüsse, etc.) und in Betrieb gehaltenen Heizanlagen brauchen nicht abgesperrt werden, müssen aber jedenfalls ausreichend gegen Frostschäden geschützt sein.



Mag. Alexander GIMBORN  
ÖVM Präsident

## Grawe

Werden Gebäude länger als 72 Stunden von allen Personen verlassen, sind alle Wasserzuleitungen **abzusperren und geeignete Maßnahmen gegen Frostschäden zu treffen**. Die Zuleitungen zu wasserführenden Schutzeinrichtungen (z.B. Sprinkleranlagen, Wasseranschlüsse für die Feuerwehr) müssen nicht abgesperrt werden; es sind jedoch geeignete Maßnahmen gegen Frostschäden zu treffen.

## HDI

In länger als 72 Stunden unbeaufsichtigten Gebäuden sind während der Dauer des Unbewohntseins die **wasserführenden Leitungen (Hauptrohr) abgesperrt zu halten**.

**Während der Heizperiode sind zusätzlich** sämtliche wasserführenden Leitungen und Anlagen zu entleeren.

Diese Verpflichtung entfällt, wenn die Heizung durchgehend in Betrieb gehalten wird. Die Entleerung von wasserführenden Leitungen der Heizanlage kann bei ausreichender Sicherung durch Frostschutzmittel entfallen.

## Helvetia

In länger als 72 Stunden nicht bewohnten beziehungsweise nicht benutzten Baulichkeiten **sind die wasserführenden Anlagen abzusperren und geeignete Maßnahmen gegen Frostschäden zu treffen**. Eine **fallweise Begehung der Baulichkeiten genügt nicht**. Das Gleiche gilt für vorübergehend außer Betrieb gesetzte Anlagen. Ausgenommen von der Absperrung sind

- a) Heizungsanlagen, die durchgehend in Betrieb gehalten werden, und
- b) notwendige wasserführende Schutzeinrichtungen wie zum Beispiel Sprinkleranlagen und Wasseranschlüsse für die Feuerwehr.

»

**Merkur**

Werden Gebäude länger als 72 Stunden von allen Personen verlassen, **sind alle Wasserzuleitungen abzusperrern und geeignete Maßnahmen gegen Frostschäden zu treffen** (z. B. ausreichende Beheizung, fachmännische Befüllung der Heizanlagen inkl. den Heizkörpern mit Frostschutzmittel). Die Zuleitungen zu wasserführenden Schutzeinrichtungen (z.B. Sprinkleranlagen, Wasseranschlüsse für die Feuerwehr) müssen nicht abgesperrt werden; es sind jedoch geeignete Maßnahmen gegen Frostschäden zu treffen.

**Schriftlich liegt dem ÖVM seitens Merkur folgende erwähnenswerte Ergänzung vor:** „Für die Einhaltung dieser Obliegenheit (Sicherheitsvorschrift) **genügt es**, wenn nachgewiesen werden kann, dass das Gebäude alle 72 Stunden von jemandem entsprechend kontrolliert wird. Es sollten aber alle Räumlichkeiten kontrolliert werden (nur z.B. Post in die Küche legen und eventuell in 2 Räumen Blumen gießen genügt nicht).“

**Muki**

Werden die Baulichkeiten länger als 72 Stunden von allen Personen verlassen, sind während der Dauer des Unbewohntseins **die wasserführenden Leitungen (Hauptrohr) abgesperrt zu halten und ausreichende Maßnahmen gegen Frostschäden zu treffen, wie z.B. eine im Abstand von maximal drei Tagen durchgeführte Kontrolle der Heizanlage. Eine fallweise Begehung der Baulichkeiten genügt nicht. Während der Heizperiode sind zusätzlich** sämtliche wasserführenden Leitungen und Anlagen zu entleeren, sofern die Heizung nicht durchgehend in Betrieb gehalten wird und wasserführende Heiz- oder Klimaanlage mit Frostschutzmittel zu sichern oder ebenfalls zu entleeren. Ausgenommen hiervon bleiben notwendige wasserführende Schutzeinrichtungen (z.B. Sprinkleranlagen, Wasseranschlüsse für die Feuerwehr). In Betrieb gehaltene Heizanlagen brauchen nicht abgesperrt werden, müssen aber jedenfalls ausreichend gegen Frostschäden geschützt sein.

**Oberösterreichische**

Werden Gebäude länger als 72 Stunden von allen Personen verlassen, **sind alle Wasserzuleitungen abzusperrern und geeignete Maßnahmen gegen Frostschäden zu treffen**. Die Zuleitungen zu wasserführenden Schutzeinrichtungen (zB Sprinkleranlagen, Wasseranschlüsse für die Feuerwehr) müssen nicht abgesperrt werden; es sind jedoch geeignete Maßnahmen gegen Frostschäden zu treffen.

**Uniqa**

Sind Ein- oder Zweifamilienwohnhäuser länger als 72 Stunden unbewohnt, **sind während dieser Zeit die wasserführenden Leitungen (Hauptrohr) abgesperrt zu halten. Während der Heizperiode sind zusätzlich** sämtliche wasserführenden Leitungen und Anlagen zu entleeren, sofern die Heizung nicht durchgehend in Betrieb gehalten wird. Die Entleerung von wasserführenden Leitungen der Heizanlage kann bei ausreichender Sicherung durch Frostschutzmittel entfallen.

**VAV**

Werden versicherte Gebäude durchgehend von allen Personen länger als 72 Stunden verlassen, sind folgende

Maßnahmen zu treffen:

**Es sind sämtliche wasserführenden Versorgungsleitungen und Versorgungsanlagen abzusperrern.**

Werden diese Anlagen elektronisch überwacht, erhält eine ständig besetzte Stelle bei einer Störung Information über den bestimmungswidrigen Wasseraustritt und erfolgt daraus eine zur Vermeidung weiterer Schäden geeignete Aktion innerhalb 24 Stunden, ist diese Maßnahme ausreichend.

**Zusätzlich ist während der Frostperiode** – darunter verstehen wir den Zeitraum zwischen 1. November und 30. April – die Heizung durchgehend in Betrieb zu halten. Wird die Heizungsanlage elektronisch überwacht, erhält eine ständig besetzte Stelle bei einer Störung Information darüber und erfolgt daraus eine zur Vermeidung weiterer Schäden geeignete Aktion innerhalb 24 Stunden, ist dies ebenfalls ausreichend kontrolliert.

**Besondere Bedingungen für die Smart-Home-Deckung der VAV**

Die Obliegenheiten des Art. 5, Pkt. 5 der ABH und des Art. 5, **Pkt. 7 der ABE entfallen**, wenn im versicherten Gebäude von einem konzessionierten **Anbieter installierte Smart-Home-Überwachungs-, Steuer-, Regel- und Optimierungseinrichtungen**, insbesondere ein Wassermelder, **aufgestellt bzw. eingebaut sind**, sofern und solange diese Geräte und Einrichtungen funktionsfähig und aktiviert sind und der Versicherungsnehmer im Anlassfall umgehend Maßnahmen zur Schadenabwendung ergreift.

**Wiener Städtische**

Werden die versicherten Baulichkeiten länger als 72 Stunden von allen Personen verlassen, **sind**

### während der Dauer des Unbewohntseins die wasserführenden Leitungen (Hauptkahn) abgesperrt zu halten.

Eine **fallweise Begehung der Baulichkeiten** (z.B. Begehen bloß zum Gießen von Blumen, Füttern von Haustieren, Durchführen von Reparaturarbeiten etc.) **genügt nicht**. **Während der Heizperiode** (Anfang November bis Ende März) **sind zusätzlich** sämtliche wasserführenden Leitungen und Anlagen zu entleeren, sofern die Heizung nicht durchgehend in Betrieb gehalten wird. Die Zuleitungen zu wasserführenden Schutzeinrichtungen (z. B. Sprinkleranlagen, Wasseranschlüsse für die Feuerwehr) und in Betrieb gehaltene Heizanlagen müssen nicht abgesperrt werden; es sind jedoch wirksame Maßnahmen gegen Frostschäden zu treffen.

Leitungswasserführende Rohre außerhalb des Gebäudes müssen vorschriftsmäßig und frostsicher unter der Erdoberfläche verlegt sein oder während der Frostperiode entleert werden.



#### Wüstenrot

Werden Gebäude länger als 72 Stunden von allen Personen verlassen, **sind alle Wasserzuleitungen abzusperrn und geeignete Maßnahmen gegen Frostschäden zu treffen**.

Während der Heizperiode sind sämtliche wasserführenden Leitungen und Anlagen zu entleeren, sofern die Heizung nicht durchgehend in Betrieb gehalten und in Abständen von maximal 48 Stunden kontrolliert wird.

Die Zuleitungen zu wasserführenden Schutzeinrichtungen (z.B. Sprinkleranlagen, Wasseranschlüsse für die Feuerwehr) müssen nicht abgesperrt werden; es sind jedoch geeignete Maßnahmen gegen Frostschäden zu treffen.

Smart-Home-Schutz: **Diese Obliegenheiten des Artikels 22 Punkt 2 entfallen**, wenn im versicherten Gebäude von einem konzessionierten Anbieter installierte **Smart-Home-Überwachungs-, Steuer-, Regel- und Optimierungseinrichtungen, insbesondere ein Wassermelder**, aufgestellt bzw. eingebaut sind, sofern und solange diese Geräte und Einrichtungen funktionstüchtig und aktiviert sind und der Versicherungsnehmer im Anlassfall umgehend Maßnahmen zur Schadenabwendung ergreift.

#### Zürich

Werden Gebäude oder Wohnungen, die mehr als 270 Tage im Jahr bewohnt werden, **während der Frostperiode durchgehend von allen Personen für mehr als 72 Stunden verlassen**, so sind – bei durchgehend in Betrieb gehaltener, ordnungsgemäßer gewarteter und – in Abhängigkeit von der Dauer der Abwesenheit – mit hinreichendem Heizmaterial versehener Heizung **die wasserführenden Leitungen außerhalb des Gebäudes während der Dauer des Unbewohntseins abgesperrt zu halten und zu entleeren** – bei nicht in vorstehendem Sinne betriebener Heizungsanlagen sämtliche wasserführende Leitungen und Anlagen abzusperrn und zu entleeren. Wasserführende Heiz- und Klimaanlagen sind ebenfalls mittels Frostschutzmittel zu sichern oder gleichfalls zu entleeren.

Die Zuleitungen zu wasserführenden Schutzeinrichtungen (z.B.

Sprinkleranlagen, Wasseranschlüsse für die Feuerwehr) müssen nicht abgesperrt werden; es sind jedoch geeignete Maßnahmen gegen Frostschäden zu treffen.

Zusammenfassend wird schnell klar, dass die meisten Versicherungen die behandelte Obliegenheit inhaltlich mehr oder weniger ähnlich zusammenfassen und festhalten: **„sind alle Wasserzuleitungen abzusperrn und geeignete Maßnahmen gegen Frostschäden zu treffen“**. Dass hier die Versicherungen das Wort „und“ nicht durch das Wort „oder“ ersetzt haben, verleiht den Obliegenheiten einen verschärfenden Charakter, eben zwei „Tatbestandsmerkmale“ und dies unabhängig von der Jahreszeit. Antonio Vivaldi hat im Jahr 1725 mit seinem bekannten Werk „Le quattro stagioni“ die vier Jahreszeiten komponiert. Jahrhunderte später finden wir uns in den bekannten Obliegenheitswerken der Versicherungen, die die vier auf mehr oder weniger eine Jahreszeit in der Sparte Leitungswasser reduzieren: Es sind ja beim Verlassen des Gebäudes von mehr als 72 Stunden alle Wasserleitungen abzusperrn und geeignete Maßnahmen gegen Frostschäden zu treffen. Dies bedeutet, dass ich auch bei sommerbedingter Urlaubsfahrt die 72 Stunden - Obliegenheit einzuhalten habe.

Genau hier holen wir nun die wenigen Versicherungen auf das Podest, **da diese Anbieter die Obliegenheit teleologisch – also zweckmäßig – niedergeschrieben haben:**

Diese wenigen Versicherungen reduzieren die „72 Stunden Klausel“ auf die Frostperiode. Dies bedeutet, dass man im sommerbedingten Auslandsurlaub den Hauptwasserhahn nicht abdrehen muss und der Nachbar die Blumen gießen kann.

#### AND THE WINNER IS:

**Ergo und Generali Versicherung:** Die Ergo „reduziert“ die 72 Stunden Klausel auf den Zeitraum vom 1. November bis 30. April, die Generali spricht von der (zeitlich nicht beschränkten) Frostperiode. Die Zürich Versicherung könnte auch mit dem Podest „liebäugeln“, doch sind die Bedingungen leider mit derart viel Adjektiven versehen, dass sich hier viel zu viel Ermessensspielräume in einem etwaigen Schadensfall ergeben. Zweiter Platz ergeht an die Wüstenrot und die VAV unter der Annahme/Bedingung, dass hier elektronische Smart-Home Installationen (zB Wassermelder, etc.) vorhanden sind. **Wenn diese installiert sind, dann entfällt die 72 Stunden Obliegenheit überhaupt bei beiden Anbietern.**

Auf den dritten Platz gelangt die Merkur: Hier genügt es (liegt wie gesagt dem ÖVM schriftlich vor!), dass das Gebäude alle 72 Stunden von jemanden kontrolliert wird (es muss jeder Raum kontrolliert werden!).

Alle weiteren Versicherungen Allianz, Donau, Garanta, Graue, HDI, Helvetia, Muki, Oberösterreichische, Uniqa, Wiener Städtische verlangen die leider nicht mehr bedarfsorientierten Obliegenheiten. Es wäre mehr als wünschenswert, wenn hier die genannten Versicherungen analog Ergo und Generali nachziehen würden!



Mag. Martin Weissnar, MBA,  
Head of Insurance Consulting



Ing. Bettina Vojinovic,  
Sachverständige / Expertin



# Schadenmanagement - jeder Schaden braucht seinen Manager

Kein Schaden ist wie der andere und doch gibt es Gemeinsamkeiten - die beteiligten Parteien. Schädiger, Geschädigter, Sanierungsfirmen, Hersteller, Sachverständiger, Makler, Versicherer, Anwälte. Und das sind nur die Hauptakteure, je nach ihren jeweiligen Interessen. Besonders Maklern und Versicherern kommt im Schadenfall eine besondere Bedeutung zu.

Und wozu braucht man jetzt noch zusätzlich einen Schadenmanager?

1. Analyse Schadenssituation und Vorschläge und Konzeptionierung von
  - sofortigen Schadenminderungsmaßnahmen
  - Beweissicherungsmaßnahmen
  - Monitoring-Maßnahmen
2. Konzept zur technischen Schadensanierung und zeitlicher Abfolge der Sanierungsmaßnahmen
3. Erstellung alternativer Sanierungsszenarien mit einem optimierten Ansatz
4. Analyse der Deckungs- und Haftungssituation / Konzeption Strategie
5. Koordination operatives Schadenmanagement (z.B. Sanierungsfirmen etc.)
6. Koordination + „Clearingstelle“ zwischen Auftraggebern und den am Schaden beteiligten Parteien

## Präsenz vor Ort

Wichtig ist es rasch vor Ort zu sein, und genügend Ressourcen zu haben, um auch längere Zeit vor Ort bleiben zu können. Vor allem in den ersten Tagen / Wochen ist ein täglich entscheidungsreifes Aufbereiten von Themen zur Vorlage an den Auftraggeber erforderlich. Die wesentlichen Informationen und das Beurteilen einer sich ständig ändernden Lage sind sinnvoll und effizient nur vor Ort möglich.

## Das richtige TEAM

Schadenmanagement ist eine Querschnittsmaterie und bedarf daher eines schlagkräftigen Teams mit den unterschiedlichsten Fähigkeiten und Kompetenzen. **Fachlich technischer Schwerpunkt mit viel Erfahrung.** Wie kann man technisch den Schaden mindern, Schadenvergrößerung vermeiden? Wie werden Ausschreibungen gemacht, Angebote verglichen? Welche Sanierungsfirmen

haben welches Know-how? Welche Sachverständigen sind beizuziehen und womit zu beauftragen? **Koordination vor Ort.**

## Analytische konzeptionelle Fähigkeiten

Welche berechtigten Interessen haben die Akteure und welche Prioritätenliste ist schlussfolgernd zu erstellen? Welche Bereiche sind nicht veränderbar? Gibt es Zeitfenster? **Risikobasierender Ansatz zur Schadenabwicklung.** Welche Risiken ergeben sich aus den einzelnen, meist temporären provisorischen Maßnahmen? Wer trägt das Risiko? Was passiert im worst-case? Welcher zeitliche Ablauf der einzelnen Sanierungsmaßnahmen ist am effizientesten? Terminisierung, Einweisungen und Überwachung der Ausführungen vor Ort. **Versicherungstechnisches Know-how.** Welche Kosten sind grundsätzlich versichert? Welche Dokumentation hilft zur späteren Nachvollziehbarkeit des Schadensanierungsprozesses? Welche Ansprüche bestehen außerhalb der eigenen Versicherungsdeckung? Welche Fakten müssen beurteilt werden, um das Regresspotential bewerten zu können?

**Es ist die Aufgabe des Schadenmanagers, die richtigen Fragestellungen im Plenum der Hauptakteure zu stellen und basierend auf den Schlussfolgerungen einen koordinierten Schadenprozess zu erstellen.**

## Was bringt das Schadenmanagement?

Dem Geschädigten / Versicherungsnehmer: Das Outsourcen des Schadenmanagements bedeutet einen Ansprechpartner täglich vor Ort zu haben. Das schont die eigenen Ressourcen und gewährleistet, dass versicherte und vor allem nicht versicherte Interessen (Marktpräsenz, Kundenverlust, Haftungsansprüche etc.) hohe Priorität haben, die letztlich die Ertragssituation wenig beeinflussen werden.

Dem Versicherer: Schadenminderungspotentiale werden vor Ort erkannt und umgesetzt. Kurze Reaktionszeiten resultieren in eine kürzere Schadenerledigung, damit können Schäden schneller geschlossen werden. Kosteneinsparung durch Überwachung von Sanierungsvorgängen und somit Schonung der eigenen Ressourcen.

Dem Makler: Ein Team bei Seite zu haben, das den

kurzfristig hohen Ressourcenbedarf durch ein interdisziplinäres Team abdeckt.

Geschädigte und/oder Versicherungsnehmer beauftragen einen Schadenmanager zur Wahrung und Durchsetzung Ihrer (meist nicht versicherten) Interessen in der Schadenabwicklung. Dies kann z.B. die effektive Beschleunigung des gesamten Sanierungsprozesses sein. Hier gilt es den fortlaufenden Betrieb möglichst nicht zu beeinflussen um die Kundenzufriedenheit, Lieferverpflichtungen und letztlich den Ertrag zu sichern. Im Fall eines Totalschadens ist es die Aufgabe des Schadenmanagers, alternative Produktionsmöglichkeiten zu finden. Wenn es einen Business Continuity Plan gibt, ist wertvolle Arbeit bereits im Vorfeld geleistet. Dann hat der Schadenmanager die Umsetzung nach den aktuellen Gegebenheiten zu gewährleisten.

Schadenmanagement kann je nach Komplexität und Auswirkung des Schadenereignisses wenige Tage bis hin zu mehreren Monaten andauern.

### Jeder Schaden braucht seinen Manager

Schadenmanagement ist in verschiedenen Bereichen einsetzbar von Naturkatastrophen, über den klassischen Feuerschaden, Bauwesen Montageschäden und Cybervorfälle. Ein effektives Schadenmanagement kann dazu beitragen, finanzielle Verluste zu minimieren, die Sicherheit zu gewährleisten und die Wiederherstellung nach Schäden zu beschleunigen.

### Schadenmanagement ist konkurrenzlos

Der Schadenmanager agiert auch als Koordinations- und Clearingstelle. Jede Funktion und Aufgabe der Hauptakteure bleibt bestehen, da der Schadenmanager grundsätzlich nicht die Kernaufgaben eines Maklers oder Versicherers übernimmt. Den Schaden zu verhandeln oder zu entscheiden, wie der Schaden entschädigt wird obliegt weiterhin den Hauptakteuren. Auch werden grundsätzlich keine Sachverständigengutachten vom Schadenmanager erstellt.

### Aus dem Nähkästchen geplaudert

- **Rasch vor Ort zu sein**, sich schnell einen Überblick zu verschaffen, Ablauf- und Kommunikationsstrukturen festlegen und als Verantwortlicher Sofortmaßnahmen zu treffen, hat erheblichen positiven Einfluss auf das weitere Schadenprozedere. Dies kann die Evakuierung von Menschen, das Abschalten von Anlagen oder andere Schritte umfassen, um die Sicherheit zu gewährleisten. Daher rechtzeitig den Schadenmanager beauftragen.
- **Kommunikation:** Während des gesamten Prozesses ist die Kommunikation

zwischen allen Akteuren vorrangig mit dem Geschädigten, dem Makler und dem Versicherer von entscheidender Bedeutung. Je schneller und intensiver der Informationsaustausch erfolgt, umso schneller können die richtigen Weichen gestellt werden, und situativ reagiert werden.

- **Dokumentation:** Es ist wichtig, den jeweiligen Informationsstand und die darauf basierenden Entscheidungen nachvollziehbar genau in Form von Berichten und Protokollen zu dokumentieren.
- **Prävention und Verbesserung:** Da der Schadenmanager als Beratungs- und Entscheidungsstelle agiert, kann er in der Regel sehr detailliert Verbesserungsvorschläge zur Risikoprävention geben.

Die Herausforderung des Schadenmanagements besteht darin, die folgenden Ziele in eine ausgewogene Balance zu bringen:

- Effektivität (die richtigen Dinge tun),
- Effizienz (die Dinge richtig tun),
- Kundenzufriedenheit

Die Risk Experts unterstützt Sie in Ihrer Rolle als Versicherungsmakler:in mit jahrelanger Expertise und Know-how in unterschiedlichsten Branchen.

Wenn Sie mehr über unsere Dienstleistungen erfahren wollen, besuchen Sie uns unter

[www.riskexperts.at](http://www.riskexperts.at) oder schreiben uns an [office@riskexperts.at](mailto:office@riskexperts.at)



ÖVM-Mitglieder vor den Vorhang, Teil 5

## „kremstal insurance“ — Versichern mit Tradition



**Christian Weixlbaumer, der aktuelle Geschäftsführer des Unternehmens, bringt die Philosophie von „kremstal insurance“ auf den Punkt: „Wir setzen auf Handschlagqualität, die wir aber auch von unseren Kunden erwarten – für uns zählt Qualität und nicht Quantität!“**

*Vor kurzem feierte das renommierte oberösterreichische Versicherungsmaklerbüro „kremstal insurance“ sein 75-jähriges Jubiläum. Wir nehmen dies zum Anlass, einen Blick auf die Geschichte und Entwicklung des Familienbetriebs zu werfen, der bereits auf vier Generationen zurückblicken kann.*

Die Wurzeln des Unternehmens reichen bis ins Jahr 1948 zurück. Damals legte Karl Weixlbaumer den ersten Grundstein für das heutige Unternehmen, indem er nebenberuflich begann, Versicherungen zu verkaufen – und das mit großem Erfolg. Im Jahr 1962 trat Sohn Wolfgang in seine Fußstapfen und führte die „ÖÖ. Landes Brandschaden Versicherung“ zur Nummer Eins im Bezirk Kirchdorf an der Krens.

1986 kam dann die nächste Generation ins Spiel: Christian Weixlbaumer trat als Stadtinspektor bei der „Oberösterreichischen“ ein und gründete zwei Jahre später zusammen mit seinem Vater die „kremstal insurance“ – das erste Versicherungsmaklerbüro in Kirchdorf. Seitdem hat sich das Unternehmen unter seiner Führung kontinuierlich weiterentwickelt, ohne dabei seine traditionellen Wurzeln zu vergessen. Zu den Meilensteinen in der Unternehmensgeschichte zählen unter anderem die Tätigkeit von Christian Weixlbaumer als Vorstand im ÖVM zwischen 2002 und 2011. Im Jahr 2009 wurde die kremstal insurance in die IGV-Nord aufgenommen. Ein weiterer Höhepunkt war das Jahr 2011, als Christian in den Vorstand der IGV-Nord gewählt wurde und mit Maximilian die vierte Generation in das Unternehmen eintrat. Maximilian studiert mittlerweile Rechtswissenschaften mit Schwerpunkt auf Versicherungsvertragsrecht in Krens.

### Aktiv für die Branche

Die „kremstal insurance“ ist nicht nur ein erfolgreiches Unternehmen, sondern auch aktiv in der Branche engagiert. So hat Christian Weixlbaumer zusammen mit dem ÖVA-Vorsitzenden Prof. Gerhard Veits ein Buch über „Kündigungen von Versicherungen“ verfasst. Darüber hinaus konnte Magdalena Kreuzeder vom Team der kremstal insurance vergangenes Jahr den ersten Platz und Maximilian Weixlbaumer den dritten Platz beim ÖVM Online-Zirkeltraining erzielen.

### Höhepunkte der 75-Jahr-Feier

Ein besonderer Moment beim Festakt des 75. Jubiläums war die Verleihung der erst dritten Ehrenmitgliedschaft des ÖVM an Christian Weixlbaumer. Zusätzlich erhielt der engagierte Versicherungstreuhänder die silberne Jubiläumsmedaille von der WKO Oberösterreich als Anerkennung für sein wirtschaftliches Engagement in der Region und seine langjährige Förderung der Jungen Wirtschaft.



Die Feierlichkeiten zum Jubiläum im September dieses Jahres waren geprägt von zahlreichen Höhepunkten. Unter den Ehrengästen war auch der Landeshauptmann a.D. Dr. Josef Pühringer, der in seiner Rede die Bedeutung der Unternehmerfamilie Weixlbaumer für die Region und deren besonderes soziales Engagement hervorhob.

Ein weiterer Höhepunkt war die Übergabe von Gutscheinen im Wert von € 75,- an langjährige Kunden, die bereits seit 75 Jahren von der Familie Weixlbaumer in Versicherungsfragen betreut werden. Die Feier wurde durch ein stimmungsvolles Rahmenprogramm mit Live-Musik, der traditionellen Weißwurstparty und dem humorvollen Auftritt eines bayrischen Kabarettisten abgerundet.

Neben dem unternehmerischen Erfolg ist Christian Weixlbaumer auch für sein soziales Engagement bekannt. Im Jahr 2018 gründete er das Hilfsprojekt „Bhadratar – Schule in Nepal“. Für die Vorstellung des Projekts wurde Hari Pokhrel eingeflogen, der dieses Projekt in Nepal leitet. Durch zahlreiche Unterstützer im Vorfeld und viele Losverkäufe während der Jubiläumsfeier konnten insgesamt rund € 16.600,- für das Projekt gesammelt werden! Dieses Geld wird dazu beitragen, die Schule und Schüler in Bhadratar weiterhin besser auszustatten. Zukünftige geplante Investitionen umfassen die Bereitstellung eines Trinkwasserfilters und den Einsatz einer Photovoltaik-Anlage, um die Lebensbedingungen vor Ort nachhaltig zu verbessern. Insgesamt wurden seit 2018 ca. € 40.000,- von der „kremstal insurance“-Family für dieses Projekt gespendet.

Wir wünschen dem Team der kremstal insurance weiterhin viele erfolgreiche Jahre und freuen uns auf die nächsten Meilensteine in der Geschichte dieses beeindruckenden Familienunternehmens!



*Christian Weixlbaumer und Prof. Gerhard Veits mit Begleitung*



*Übergabe des Spendenchecks an Hari Pokhrel*

**SPENDEN** für das Nepal Projekt Bhadratar – Schule in Nepal: AT53 1860 0000 1650 1033 lautend auf IGV-Nord Sozialfonds, Verwendungszweck „Nepal“  
Jeder Euro hilft; Dhanjabad!



Gerhard VEITS  
Vorstand ÖVM



# VersVG-Bestimmungen in der Praxis

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

(1) Verletzt der Versicherungsnehmer die Vorschrift des § 23 Abs. 1, so kann der Versicherer das Versicherungsverhältnis ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist kündigen. Beruht die Verletzung nicht auf einem Verschulden des Versicherungsnehmers, so muss dieser die Kündigung erst mit dem Ablauf eines Monats gegen sich gelten lassen.

(2) Das Kündigungsrecht erlischt, wenn es nicht innerhalb eines Monats von dem Zeitpunkt an ausgeübt wird, in welchem der Versicherer von der Erhöhung der Gefahr Kenntnis erlangt, oder wenn der Zustand wiederhergestellt ist, der vor der Erhöhung bestanden hat.

### Vorbemerkung

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

### Zweck der Bestimmung

Hat der VN entgegen der Bestimmung des § 23 VersVG eine Gefahrenerhöhung ohne Zustimmung des VR vorgenommen oder durch Dritte zugelassen, so kann der VR den Versicherungsvertrag kündigen. Es handelt sich somit um eine „Kann-Bestimmung“ und der VR hat die Wahl, ob er den Vertrag durch Kündigung beendet oder trotzdem fortsetzt. Entscheidet sich der VR für eine Fortsetzung des Vertrages, kann er sich zu einem späteren Zeitpunkt nicht mehr auf eine Kündigungsmöglichkeit und Leistungsfreiheit berufen.

### Frist zur Kündigung

Nachdem der VR Kenntnis von der Gefahrenerhöhung erlangt hat, muss er eine Frist zur Kündigung von einem Monat einhalten, ansonsten erlischt sein Kündigungsrecht. 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. Wenn der VR - wie in der Regel üblich - erst bei Eintritt eines Versicherungsfalles von der Gefahrenerhöhung erfährt, so ist seine Leistungsfreiheit (für diesen Schadensfall) nicht von einer rechtzeitigen Kündigung abhängig. Jedoch für später eintretende Versicherungsfälle könnte der VR keine Leistungsfreiheit mehr einwenden, sollte er die Kündigung nicht rechtzeitig veranlasst haben.

### Fristlose Kündigung

Hat der VN die Obliegenheitsverletzung (Gefahrenerhöhung herbeigeführt oder zugelassen) verschuldet, kann der VR eine fristlose Kündigung aussprechen. Der Verschuldensgrad ist dabei unerheblich, da bereits leichte Fahrlässigkeit des VN ausreicht.

### Kündigung mit einmonatiger Kündigungsfrist

Hat der VN die Gefahrenerhöhung aber nicht schuldhaft herbeigeführt oder zugelassen, so muss ihm der VR eine Kündigungsfrist von einem Monat zugestehen. Kein schuldhaftes Verhalten des VN wäre etwa anzunehmen, wenn er auf die Gefahrenerhöhung selbst keinerlei Einfluss oder keine Kenntnis von der Erhöhung des Risikos hatte. Gleiches gilt, wenn der VN unverschuldet angenommen hat, der VR habe der Gefahrenerhöhung zugestimmt.

### Spezielle Vorschrift zur Wirkung der Kündigung

Der § 103 VersVG sieht für die Gebäudefeuerversicherung eine Sonderregelung vor, wonach eine Kündigung gegenüber einem Hypothekargläubiger, der seine Hypothek dem VR angemeldet hat, erst mit Ablauf dreier Monate wirksam wird.

### Formvorschrift der Kündigung des VR

Die Kündigung des VR stellt eine einseitige, empfangsbedürftige Erklärung dar, die somit nachweislich dem VN zugegangen sein muss. Wengleich dazu keine besondere Formvorschrift zu erfüllen ist, so muss dem VN unmissverständlich die Beendigung (mit oder ohne Kündigungsfrist) erklärt werden. Im Falle einer fristlosen Kündigung endet der Versicherungsschutz unmittelbar mit dem Zugang beim VN oder einem Empfangsbevollmächtigten, etwa dem Versicherungsmakler des VN. Jedenfalls hat der VR in seine Kündigung mit dem Hinweis auf die Gefahrenerhöhung zu begründen. Hat der VR nur auf seine Leistungsfreiheit wegen Gefahrenerhöhung verwiesen, so stellt dies allein noch keine Kündigung dar.

### Kenntniserlangung durch den VR

Die Frist zur Kündigung beginnt zu laufen, sobald der VR zuverlässig Kenntnis von der Gefahrenerhöhung erlangt. Ein „Kennenmüssen“ des VR ist zwar nicht ausreichend, doch muss der VR im Falle konkreter Verdachtsmomente auf eine Gefahrenerhöhung auch selbst aktiv werden, um eine Aufklärung des Sachverhaltes herbeizuführen.

### Erlöschen des Kündigungsrechts des VR

Wie bereits ausgeführt, erlischt das Kündigungsrecht des VR nach Ablauf eines Monats, nachdem er von der Gefahrenerhöhung Kenntnis erlangt hat. Darüber hinaus sieht das Gesetz aber zudem ein Erlöschen dieses Kündigungsrechts vor, wenn der ursprüngliche Risikozustand - wie er vor der Risikoerhöhung bestanden hat - wieder hergestellt ist. Wenn die Wiederherstellung des ursprünglichen Risikozustandes noch vor dem Zugang der Kündigung des VR erfolgt, kann der VN dieser Kündigung widersprechen. Hingegen kann der VN einer bereits zugegangenen Kündigung nicht mehr widersprechen, wenn die Wiederherstellung erst danach erfolgt.

### Beweislast

Die Beweislast für das Vorliegen einer gewillkürten, also vom VN veranlassten oder zugelassenen Gefahrenerhöhung liegt beim VR. Ebenso hat der VR den rechtzeitigen Zugang einer ausgesprochenen Kündigung beim VN zu beweisen.

Dagegen hat der VN zu beweisen, dass er die Gefahrenerhöhung nicht verschuldet hat, wodurch er eine fristlose Kündigung erst mit Verstreichen der Monatsfrist gegen sich gelten lassen muss. Wendet der VN ein, dass der VR einer Gefahrenerhöhung zugestimmt habe, ist er für diese Behauptung beweispflichtig. Letztlich ist der VN auch beweispflichtig für die Behauptung, der VR habe schon mehr als einen Monat vor dem Zugang der Kündigung, Kenntnis von der Gefahrenerhöhung gehabt.

Besuchen Sie uns auf



KÜNDIGUNG

# was ist das ...

Mit dieser Serie/Rubrik wollen wir dem interessierten Leser Begriffe aus der Finanzwirtschaft näher bringen, um für etwaige Kundenfragen gewappnet zu sein. Frei nach dem Motto:

„Was wir wissen, ist ein Tropfen; was wir nicht wissen, ein Ozean.“

*Sir Isaac Newton*



## Die steuerliche Absetzbarkeit von Weihnachtsgeschenken

Alle Jahre wieder stellt sich für Unternehmer die Frage, wie man Geschenke für Kunden und Mitarbeiter steuerlich absetzen kann. Zu unterscheiden ist, wer Geschenkeempfänger ist, da dann jeweils unterschiedliche Regelungen gelten.

### Mitarbeiter

Der Lohnsteuer unterliegen nicht nur die Barlöhne, sondern grundsätzlich auch alle anderen geldwerten Vorteile (Sachbezüge), die Arbeitnehmer vom Arbeitgeber erhalten. Von diesem Grundsatz gibt es eine wichtige Ausnahme: Geldwerte Vorteile aus der Teilnahme an Betriebsveranstaltungen und die dabei empfangenen Sachzuwendungen sind lohnsteuerfrei. Für die Lohnsteuerfreiheit ist im Einzelnen folgendes zu beachten:

- Sachzuwendungen sind bis maximal 186 EUR jährlich pro Mitarbeiter steuerfrei. Weitere Sachgeschenke aus anderem Anlass (z.B. Ostern, Betriebsausflug) sind mit zu berücksichtigen, Sachzuwendungen für Dienst- und Firmenjubiläum hingegen nicht.
- Steuerfrei sind nur Sachzuwendungen. Geldzuwendungen sind immer steuerpflichtig. Zu den Sachzuwendungen gehören auch Gutscheine und Geschenkmünzen, die nicht in Bargeld abgelöst werden können. Goldmünzen bzw. Golddukat, bei denen der Goldwert im Vordergrund steht, werden nach der Verwaltungspraxis als Sachzuwendung anerkannt. Entgegen

einer Entscheidung des Unabhängigen Finanzsenates gelten nach Meinung des Finanzministeriums auch Autobahnvignetten als Sachzuwendung.

- Die Sachzuwendung darf nicht den Charakter einer individuellen Belohnung eines Mitarbeiters darstellen (z.B. wegen guter Arbeitsleistung, aus Anlass des Geburtstages, der Eheschließung etc.). Es muss sich um eine generelle Zuwendung an alle Mitarbeiter aus bestimmten Anlässen (z.B. Weihnachten, Firmenjubiläum, Betriebsausflug etc.) handeln.
- Die Abhaltung einer Betriebsveranstaltung (z.B. Weihnachtsfeier) ist für die Steuerfreiheit der Sachzuwendung nicht erforderlich. Wird eine solche abgehalten, wird der Vollständigkeit halber darauf hingewiesen, dass der geldwerte Vorteil aus der kostenlosen Teilnahme (z.B. für Verpflegung, Teilnahme an Unterhaltungsdarbietungen, Reisen etc.) bis zu 365 EUR zusätzlich zu den 186 EUR für Gutscheine pro Mitarbeiter im Jahr steuerfrei ist. Geldwerte Vorteile, die bei anderen Betriebsveranstaltungen (auch bei Firmen- und Dienstjubiläen) gewährt wurden, sind mitzurechnen.

Die Geschenke können als Betriebsausgaben (freiwilliger Sozialaufwand) beim Unternehmer geltend gemacht werden.

Weihnachtsgeschenke für Mitarbeiter unterliegen grundsätzlich der Umsatzsteuer. Ausgenommen sind lediglich Aufmerksamkeiten. Voraussetzung für die Umsatzsteuerpflicht ist, dass für das Geschenk ein gänzlicher oder teilweiser Vorsteuerabzug möglich war. Bemessungsgrundlage für die Umsatzsteuer ist der Einkaufspreis bzw. die Selbstkosten.



### Kunden

Weihnachtsgeschenke für Kunden und Geschäftspartner sind üblicherweise nicht als Betriebsausgabe absetzbar. Derartige Kosten fallen unter den so genannten „nicht abzugsfähigen Repräsentationsaufwand“.

Sehr wohl als Betriebsausgabe geltend gemacht werden können solche Kundengeschenke, die aus Gründen der Werbung überlassen werden. Dies gilt jedoch nur dann, wenn die Gegenstände geeignet sind, eine entsprechende Werbewirkung zu entfalten. Dies ist beispielsweise bei Kugelschreibern, Kalendern, Feuerzeugen etc. dann der Fall, wenn sie mit der Firmenaufschrift oder dem Firmenlogo versehen sind und es sich dabei nicht um exklusive Produkte handelt.

Auch Kundengeschenke unterliegen grundsätzlich der Umsatzsteuer, unter der Voraussetzung, dass für sie ein gänzlicher oder teilweiser Vorsteuerabzug möglich war. Ausgenommen sind nur Geschenke von geringem Wert oder Warenmuster. Ein geringer Wert ist bis 40 EUR (ohne Umsatzsteuer) anzunehmen, wobei die an eine Empfängerin / einen Empfänger pro Kalenderjahr abgegebenen Geschenke diese Grenze nicht übersteigen dürfen. Aufwendungen für geringwertige Werbeträger wie Kugelschreiber sind vernachlässigbar und sind nicht in die 40 EUR-Grenze mit einzurechnen.

**Zusammenfassend** kann gesagt werden, dass „echte“ Weihnachtsgeschenke – also keine Werbeartikel bzw. Warenproben – für Kunden weder als Betriebsausgabe geltend gemacht werden können noch das Recht zum endgültigen Vorsteuerabzug besteht, sofern die Grenze von 40 EUR überschritten wird.

### Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

#### Musterformulare für Versicherungsmakler

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

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



### Medienstatement

## Neue Courtagevereinbarung Dialog Lebensversicherung-AG

Als Rechtsvertreter der maßgeblichen gesetzlichen und privaten Interessensvertretungen der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten, nämlich des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten der WKO, des Österreichischen Versicherungsmaklerringes und des Verband Österreichischer Versicherungsmakler hatte ich Gelegenheit, auf Basis der zuvor erstellten Liste, in welcher für Versicherungsmakler nachteilige Klauseln aufgelistet worden waren, wesentliche Verbesserungen der Courtagevereinbarung der Dialog Lebensversicherungs-AG, Vertriebsdirektion Österreich, auszuverhandeln. Die Verhandlungen führten zu einer allseits akzeptablen Kompromissversion. Für die in jeder

Phase konstruktiv geführten Verhandlungen und Gespräche seitens der zuständigen Mitarbeiter der Dialog Versicherung, insbesondere Herrn Direktor Mag. Willi Bors, sowie der Rechtsvertreter der Dialog Versicherung, kann ich mich nur herzlich bedanken.

In diesem Zusammenhang ist neuerlich zu betonen, dass die Courtagevereinbarung die Basis für die Zusammenarbeit zwischen Versicherungsmakler und Versicherer ist. Diese sollte daher die Interessen beider Teile entsprechend berücksichtigen, auch wenn Streitigkeiten in der Praxis in diesem Zusammenhang ausgesprochen selten vorkommen. Die ausgehandelte Kompromissversion entspricht weitestgehend den Interessen der beteiligten Vertragspartner.



**Mag. Markus FREILINGER**  
Rechtsanwalt in Wien



Mag. Alexander MEIXNER  
Vorstand ÖVM



## Serie Sozialversicherung

# Mehrfachversicherung und Differenzvorschreibung

Übt jemand mehrere versicherungspflichtige Tätigkeiten aus, die unterschiedlichen Sozialversicherungsgesetzen zuzuordnen sind, so kommt es zur so genannten **Mehrfachversicherung**. Das bedeutet, dass man in mehreren Systemen – Kranken, Unfall und Pension – versichert ist und mehrfach Beiträge zahlen muss.<sup>1</sup> Die Beiträge dürfen allerdings insgesamt maximal von der geltenden **Höchstbeitragsgrundlage** von derzeit jährlich € 81.900,00 (Stand: 2023) berechnet werden.

Verdient jemand beispielsweise € 60.000,00 brutto als Angestellter und zusätzlich auf selbständiger Basis als Vortragender € 30.000,00 jährlich, so muss der Versicherte maximal bis zur Höchstbeitragsgrundlage Sozialversicherungsbeiträge bezahlen.<sup>2</sup> Das bedeutet, dass nur ein Teil der Einkünfte als Selbständiger – in diesem Fall € 8.100,00 – der Sozialversicherung unterliegen. Der Rest wird nicht erfasst. Unfallversicherungsbeiträge müssen jedoch – ungeachtet der Höchstbeitragsgrundlage – doppelt bezahlt werden. **Diese Regelung gilt nur für Sozialversicherungsbeiträge, jedoch nicht für die Berechnung der Einkommensteuer.**

Die **Differenzvorschreibung** wird seit 2019 von der Sozialversicherungsanstalt der Selbständigen (SVS) automatisch (ohne Antrag) durchgeführt. Für Kalenderjahre vor 2019 gilt die alte Rechtslage, wonach die Beitragsrückerstattung binnen 3 Jahren vom Abgabepflichtigen bzw. dessen Vertreter zu beantragen ist.

Unter bestimmten Voraussetzungen besteht für **Kleinunternehmer** die Möglichkeit, eine Ausnahme von der Kranken- und Pensionsversicherung nach dem Gewerblichen Sozialversicherungsgesetz (GSVG) zu erwirken. Durch die Ausnahme von der Krankenversicherung erfolgt auch keine Einbeziehung in die Selbständigenvorsorge.

Kleinunternehmer sind Personen, deren jährliche Einkünfte 2023 den Betrag von € 6.010,92 und deren jährlicher Umsatz aus sämtlichen unternehmerischen Tätigkeiten den Betrag von € 35.000,00 netto – also exklusive Umsatzsteuer – nicht übersteigt. Einkünfte sind die im Einkommensteuerbe-

scheid ausgewiesenen steuerlichen Einkünfte, das heißt (vereinfacht) Betriebseinnahmen abzüglich Betriebsausgaben.

Ob die Grenzen für die Inanspruchnahme für die Kleinunternehmerregelung tatsächlich vorgelegen sind, wird seitens der Sozialversicherungsträger nachträglich anhand der Steuerbescheide überprüft. Stellt sich dabei heraus, dass diese Grenzen überschritten wurden, fällt die Ausnahme rückwirkend weg und es werden die entsprechenden Beiträge nachträglich vorgeschrieben.

Der Kleinunternehmer muss einen Antrag auf Ausnahme von der Vollversicherungspflicht bei der Sozialversicherungsanstalt der Selbständigen stellen. In diesem Antrag ist glaubhaft zu machen, dass die oben angeführten Einkommens- und Umsatzgrenzen für Kleinunternehmer nicht überschritten werden. Den Antrag auf Ausnahme von der Vollversicherungspflicht kann nur eine natürliche Person stellen. Für Gesellschafter oder Geschäftsführer von Gesellschaften wie GesbR, OG, KG oder GmbH finden die Sonderregelungen für Kleinunternehmer keine Anwendung.

Der Antrag auf Ausnahme von der Vollversicherungspflicht kann nur von einer Person gestellt werden, die

- innerhalb der letzten 60 Kalendermonate (5 Jahre) nicht mehr als 12 Kalendermonate nach dem GSVG pflichtversichert war oder
- das 60. Lebensjahr vollendet hat oder
- das 57. Lebensjahr vollendet und innerhalb der letzten fünf Kalenderjahre vor Antragstellung die oben angeführten Einkommens- und Umsatzgrenzen für Kleinunternehmer nicht überschritten hat.

Unabhängig von diesen drei genannten Voraussetzungen kann der Antrag auch für die Dauer des Bezuges von Kinderbetreuungsgeld gestellt werden.

<sup>1</sup> Besteht eine Mehrfachversicherung in der gesetzlichen Krankenversicherung kann der Versicherte in jedem Versicherungsfall wählen, von welchem Krankenversicherungsträger er die Leistung in Anspruch nehmen möchte.

<sup>2</sup> Der Gesamtbetrag der Einkünfte beläuft sich auf € 90TS (60TS + 30TS). Die Höchstbeitragsgrundlage 2023 liegt bei € 81,9TS. Zieht man diese von den Einkünften ab, verbleibt eine Differenz von € 8,1TS. Nur dieser Betrag der Vortragstätigkeit unterliegt der Sozialversicherungspflicht. Der Rest – € 21,9TS ist von den Sozialversicherungsbeiträgen (ausgenommen Unfallversicherungsbeiträge in der Höhe von € 131,64 jährlich für das Jahr 2023) befreit.

#### Quellen:

Haslinger; Sozialrecht – Grundlagen und Fälle; Facultas  
www.ris.gv.at  
www.svs.at

# Makler GO! Wir sagen Danke für ein erfolgreiches Vertriebsjahr.



Christian Noisternig, Vorstand für Vertrieb & Marketing, ERGO Versicherung AG



Klaus Pointner & Patrick Rechberger, Leiter Makler- und Agenturvertrieb, ERGO Versicherung AG

## Als unabhängiger Vermittler der ERGO Versicherung wissen Sie: Wir sind für Sie da!

Ob mit unseren Produktinnovationen, mit persönlichem Service oder über digitale Schnittstellen. Bei ERGO stehen Sie als unser Partner, die Bedürfnisse Ihrer Kunden und der gemeinsame Erfolg im Fokus.

### Umfassender GO!

Das Jahr 2023 brachte viele Anpassungen, Neuerungen und Verbesserungen der ohnehin innovativen ERGO Produktlösungen. Bereits im Frühjahr haben wir unseren Kfz-Tarif „MobilER GO!“ angepasst – die Deckungsumfänge wurden zum Beispiel im Leistungspaket „Elektro Plus“ erweitert. Ebenfalls im Frühling bekam die ERGO Wohngebäudeversicherung einen frischen, neue Marketingauftritt. Frühling und Herbst standen im Zeichen unserer Strahlender GO! Werbekampagne. Im Fokus dabei unsere ERGO Zahnersatzversicherung: Einzigartig in Österreich: Der Abschluss ist ohne teure Hauptversicherung möglich. Von Frühjahr bis Sommer bekam unser Erfolgsprodukt ERGO Zahnersatzversicherung auch eine Neukunden-Aktion. Es gab 3 Monatsprämien gratis. Besonders im Maklerbereich konnte die Aktion neue ERGO Kunden gewinnen, worüber wir uns sehr freuen.

Anfang September kam es zu einer Änderung in der AktivER GO! Unfallversicherung:

„Der Wegfall der Gesundheitsfragen beim Vertragsabschluss hat für Kunden und Vermittler denselben überzeugenden Vorteil: Der Prozess wird somit einfacher und schneller. Und alle überzeugenden Produktvorteile bleiben unverändert bestehen“, merkt Patrick Rechberger, Leiter Makler- und Agenturvertrieb, ERGO Versicherung, dazu an. „Wir sind im Frühjahr 2023 auch mit unserer ersten Unfallversicherungs-Webservice-Schnittstelle live gegangen und sind dabei, weitere Unfall-Schnittstellen zu bauen und live zu schalten.“

„In der Firmen-Rechtsschutzversicherung startete unsere erfolgreiche Herbstkampagne für Neukunden ausgewählter Berufsgruppen“, ergänzt Klaus Pointner, Leiter Makler- und Agenturvertrieb.

### Erfolgreicher GO!

Nach der erfolgreichen Integration der D.A.S. Rechtsschutz AG in die ERGO Versicherung AG Ende August ging es für Sie und Ihre Kunden in bewährter Service-Qualität weiter. „Mit dem erfahrenen Betreuungsteam, unserer Rechtsschutzexperten im Makler- und Agenturvertrieb, können wir unseren Partnern und Kunden bewährte Rechtsschutzlösungen anbieten. Gerade in dem derzeitigen wirtschaftlichen Umfeld sind rechtliche Absicherungen, besonders bei Unternehmensrisiken, von hoher Wichtigkeit. Die steigende Nachfrage beim Firmen-Rechtsschutz zeigt, dass wir mit unserer individuellen modularen Produktgestaltung passende Lösung anbieten können“, merkt Christian Noisternig, ERGO Vorstand für Vertrieb & Marketing, an.

„Generell freuen wir uns über den erfolgreichen Weg, den wir als ERGO Makler- und Agenturvertrieb in diesem spannenden und ereignisreichen Vertriebsjahr zurückgelegt haben und sagen Ihnen als unseren Partnern Danke dafür“, betonen Patrick Rechberger & Klaus Pointner.

### VorausblickER GO!

Auch im nächsten Jahr hat ERGO spannende Neuerungen geplant. Worauf dürfen Sie sich als unabhängiger Vermittler freuen? Es wird eine geplante Innovation in der Krankenversicherung geben. Nach der gelungenen Fusion der D.A.S. Rechtsschutz in die ERGO Versicherung AG bündeln wir unsere Stärken, um den Makler- und Agenturvertrieb weiter auszubauen und unsere hohe Servicequalität laufend zu verbessern.

# ERGO



Susanne KONDZIOLKA  
BLOCH  
Vorständin ÖVM

## So klappt´s mit der täglichen

# Makler-ToDo-Liste

Als Versicherungsmakler haben wir täglich zahllose große und kleine Dinge zu erledigen. Eine Kleinigkeit zu vergessen, kann in unserer Branche jedoch große Konsequenzen mit sich ziehen.

Zusätzlich prasseln auf uns auch tagsüber laufend neue Anrufe, E-Mails, etc. herein, die ebenso eine Bearbeitung erfordern. Ohne sich all diese Dinge aufzuschreiben und somit den Kopf frei zu bekommen, geht es schlichtweg nicht.

Jeder von uns hat sich daher wohl im Laufe seiner Berufslaufbahn ein mehr oder weniger gut funktionierendes System einer ToDo-Liste angeeignet. Das kann ein handgeschriebener Zettel sein, Notizen am Handy oder Profi-Tools wie Trello, Asana oder viele andere am Markt erhältliche.

Egal wie und wo die zu erledigenden Aufgaben auch immer gesammelt werden - von vielen Kollegen höre ich immer wieder, dass es an der konsequenten Abarbeitung eben dieser ToDo-Listen scheitert.

Sehr häufige Gründe sind dafür:

- Es steht einfach zu viel auf Ihrer Liste! Oft landen hier nämlich Dinge (z.B. neue Geschäftsideen, Artikel, die Sie lesen möchten, etc.), die da gar nicht hingehören.
- Egal, wie Sie Ihre Aufgaben und Ideen notieren, irgendwann ist die Liste so lang, dass Sie gar nicht mehr hinsehen (wollen).
- Es besteht Unübersichtlichkeit und damit das Gefühl, es dürfe ja nichts übersehen werden. Dadurch ist auch der Fokus darauf weg, was jetzt und heute zu tun ist.
- Oft schreiben wir ganze Projekte auf unsere ToDo-Listen, die eigentlich in mehrere Arbeitsschritte unterteilt werden müssten. Beispiel gefällig? Eine neue Homepage ist kein ToDo, sondern ein Projekt. Hier geht es unter anderem darum, eine Webseiten Struktur anzulegen, Texte zu erstellen, Fotos auszuwählen, die technische Umsetzung zu machen, etc. Derartige Projekte erstrecken sich meist über mehrere Wochen oder gar Monate. Nur kleinteilige Arbeitsschritte davon dürfen auf eine ToDo-Liste.
- Viele notieren auch Termine in ihre ToDo-Liste, diese gehören allerdings ganz klar in den Kalender.

- Oft wird keine grobe Schätzung gemacht, wie lange Sie für die Aufgaben brauchen werden. Das macht die Zeitplanung für den Tag schwierig.

Damit Sie nicht (mehr) in diese ToDo-Listen-Fallen tappen, gebe ich Ihnen hier nun 7 von mir praxiserprobte Tipps, wie auch Sie Ihren täglichen Arbeitsschwall schaffen werden.

### **Tipp 1: Klare Priorisierung – Qualität vor Quantität**

Vergleichen Sie Ihre DoTo-Liste doch einfach mal mit einer gut sortierten Speisekarte. Es ist verlockend, alles bestellen zu wollen. Aber wenn Sie zu viel bestellen, riskieren Sie, dass der Geschmack und die Qualität leiden.

Priorisieren Sie daher Ihre Aufgaben wie kulinarische Vorlieben und wählen Sie zunächst diejenigen aus, die wirklich wichtig und schmackhaft sind. Die Qualität Ihrer Arbeit ist schließlich entscheidend, nicht die Quantität.

Von der „Eat the Frog“-Methode haben Sie vielleicht ja schon mal gehört – nach diesem Prinzip sollte man gleich in der Früh das größte bzw. unangenehmste ToDo des Tages erledigen. Mit dem guten Gefühl, solch einen „Brocken“ erledigt zu haben, gehen die nächsten Aufgaben weitaus leichter von der Hand.

Ich kann dies aus eigener Erfahrung nur bestätigen. Allerdings gebe ich auch zu, dass diese Methode einiges an Konsequenz erfordert (v.a. wenn der ToDo-Brocken nicht zu Ihren beliebtesten Tätigkeiten zählt).

Egal wie Sie es umsetzen - eine Priorisierung Ihrer Aufgaben ist von zentraler Bedeutung, um Ihre Produktivität zu steigern und sicherzustellen, dass Sie die wichtigen Dinge zuerst erledigen.

### **Tipp 2: Projekte in Tranchen unterteilen – Kleine Schritte zum Ziel**

Große Projekte können manchmal wie ein unüberwindbarer Berg erscheinen, den wir erst erklimmen müssen. Komplette Projekte gehören daher auch nicht auf Ihre ToDo-Liste. Auch die Bergsteiger des Mount Everest steigen nicht auf einmal bis zur Spitze. Sie nehmen Schritt für Schritt und hanteln sich so von Camp zu Camp vor.

Gehen Sie bei Ihren Projekten ebenso vor: Teilen

Sie diese in kleinere, handhabbare Schritte auf und fügen Sie diese in Ihre ToDo-Liste ein.

Sie können sich so auf diese konkreten Schritte konzentrieren, die Sie leichter angehen können, anstatt sich von der Gesamtaufgabe abschrecken zu lassen.

Außerdem rate ich Ihnen, eine eigene Liste nur für Ideen anzulegen. Hier kommen all jene Gedanken und Inspirationen drauf, die Sie für später aufbewahren wollen. Sie haben aber keinesfalls was auf Ihrer ToDo-Liste verloren.

### **Tipp 3: Realistische Erwartungen – Überfordern Sie sich nicht**

Wir sind Versicherungsmakler, aber keine Superhelden. Seien Sie also ehrlich zu sich selbst und setzen Sie realistische Erwartungen. Sie können nicht alles an einem Tag erledigen. Setzen Sie lieber weniger, aber erreichbare Ziele, um Enttäuschungen, Frust und Stress zu vermeiden.

Sie wissen, dass Sie heute ab 13:00h in einem Termin festsitzen werden? Dann planen Sie Ihre ToDo´s nur für die verbleibenden Vormittagsstunden ein, nicht aber für den kompletten Tag.

### **Tipp 4: Zeitblöcke setzen – Strukturieren Sie Ihren Tag**

Denken Sie bei der Planung Ihrer Zeit an die Choreographie eines Balletts. Jeder Tanzschritt hat seine Zeit und seinen Platz. Arbeiten Sie mit Zeitblöcken, um Ihre Aufgaben zu organisieren. Planen Sie - analog zum Choreographen - feste Zeiten für Anrufe, E-Mails, Kundengespräche und Verwaltungsaufgaben. Das hilft Ihnen, sich auf die jeweiligen ToDo´s zu konzentrieren und Ablenkungen zu minimieren.

Für mich ist in diesem Zusammenhang ein unverzichtbares Helferlein mein Timer, der einen fixen Platz auf meinem Schreibtisch hat. Ich verwende hier bewusst nicht die entsprechende Funktion am Handy, sondern einen großen, digitalen Timer, auf dem ich die noch verbleibende Zeit permanent sehe. Das hilft mir, konzentriert auf Schiene zu bleiben und nicht abzudriften. Z.B. 30 Minuten für die Abarbeitung der E-Mails und danach stoppen. Dies bewirkt bei mir, dass ich weitaus schneller und ressourceneffizienter arbeite als ohne Timer.

### **Tipp 5: Belohnungen einplanen – Motivation aufrechterhalten**

Setzen Sie Belohnungen für sich selbst, wenn Sie bestimmte Aufgaben erledigt haben. Sehen Sie Belohnungen wie kleine Überraschungen, die den Tag erhellen: z.B. eine kleine Pause, eine Tasse Kaffee oder ein Spaziergang können Wunder wirken, um Ihre Motivation aufrechtzuerhalten und frisch und fokussiert zu bleiben.

### **Tipp 6: Umgang mit unerledigten Aufgaben – Frust vermeiden**

Unvollendete Aufgaben sind wie unaufgeräumte Ecken eines Zimmers. Sie können zwar unaufgeräumt bleiben, aber je länger Sie sie ignorieren, desto mehr stören sie.

Es ist normal, dass nicht alle Aufgaben erledigt werden können. Wenn Sie unerledigte Aufgaben von Ihrer Tages-ToDo-Liste haben, frustrieren Sie sich also nicht. Verschieben Sie sie auf die ToDo-Liste des folgenden Arbeitstages und überlegen Sie, wie Sie sie beim nächsten Mal besser angehen können.

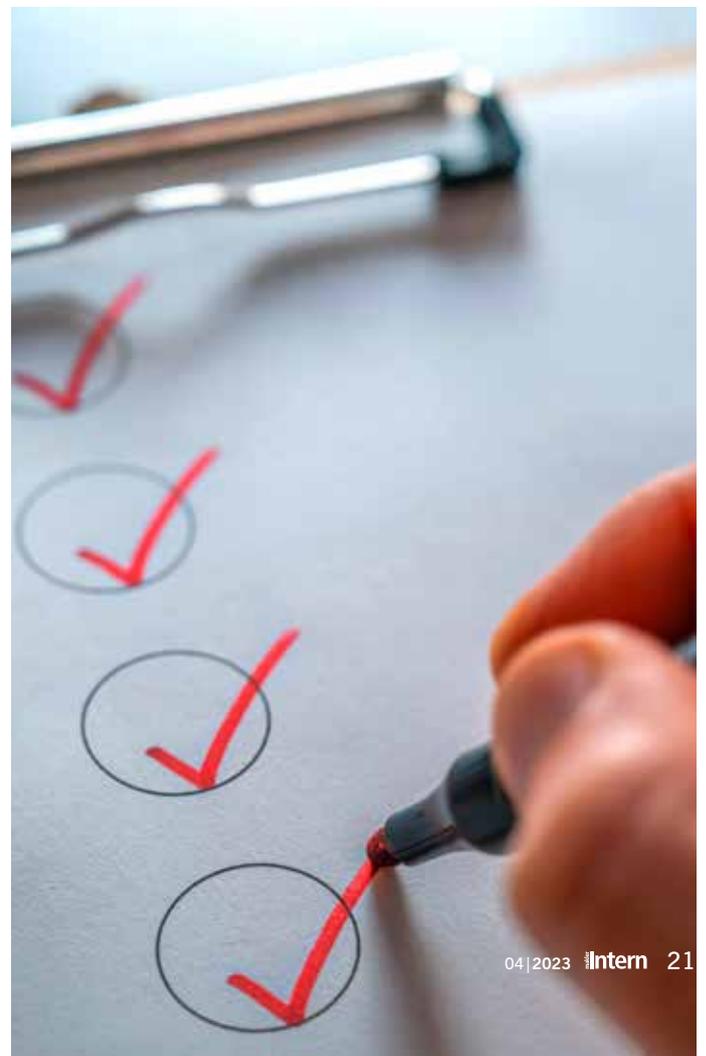
### **Tipp 7: Flexibilität bewahren – Pläne können sich ändern**

Das Leben ist oft wie eine Reise mit unerwarteten Abzweigungen und Zwischenstopps. Seien Sie also flexibel und passen Sie Ihre ToDo-Liste an, wenn sich unerwartete Ereignisse ergeben. Der Alltag eines Versicherungsmaklers ist voller Überraschungen, und es ist wichtig, darauf gefasst zu sein und sich nicht aus dem Konzept bringen zu lassen.

Ich rate daher auch immer, erst in der Früh (vor Arbeitsbeginn) die ToDo-Liste für den Tag zu schreiben. Nicht selten trudeln ja auch noch über Nacht oder früh morgens wichtige Mitteilungen ein, die andernfalls eine Planung vom Vorabend komplett zunichte machen können.

Auch so kann natürlich immer wieder etwas dazwischenkommen, aber aus diesem Grund ist die Priorisierung (siehe Tipp 1) so wichtig. Wenn Sie nämlich in der Früh schon die wichtigsten ToDo´s des Tages erledigt haben, können Sie auch die kleinen und größeren Querschüsse des Tages nicht mehr aus der Ruhe bringen.

Und ja, es gibt Zeiten, da helfen auch die besten Tipps nichts und man bekommt seine ToDo´s beim besten Willen nicht erledigt (z.B. wenn man selbst oder Mitarbeiter krank werden oder die Aufgaben einfach tsunamiartig über einen hereinbrechen). In solchen Phasen sollte man nicht zu streng mit sich selbst sein und einfach auch mal „Nein“ sagen lernen bzw. muss Ihre Umwelt eben ein paar Tage später auf eine Erledigung warten. Aus meiner persönlichen Erfahrung kann ich sagen, dass man das selbst oft als das größere Problem sieht als die Geschäftspartner.





Mag. Thomas LEITNER  
ÖVM Vorstand

## Kurze und knackige Übersicht zu den Photovoltaik-Stand-Alone-Produkten im Privatbereich

Wachsende Strompreise, staatliche Förderungen und eine steigende Inflation, die deutlich über den Sparzinsen liegt, lassen die Österreicher:innen vermehrt ihr Ersparnis in erneuerbare Energien investieren. Damit sind jedoch keine nachhaltigen Anleihen oder so genannte „Grüne Aktien“ gemeint, sondern vielmehr die klassischen Photovoltaikanlagen auf den Dächern, Zäunen oder freien Grünflächen der tausenden privaten Einfamilienhäuser.

Ja, was zu Zeiten von Corona die Swimmingpools und deren Abdeckungen waren, sind besonders heuer die Anfragen zum Einschluss von Photovoltaikanlagen in den bestehenden Versicherungsschutz. Normalerweise sind wir Versicherungsmakler:innen gewohnt, dass uns Verbesserungen, Zubauten oder sonstige Änderungen im seltensten Fall „freiwillig“ gemeldet werden, aber gerade in diesem Bereich spielt uns der Anstieg der Naturkatastrophen und insbesondere die heftigen Hagelunwetter der letzten Wochen und Monate positiv in die Hände.

Die Versicherungswirtschaft hat darauf bereits reagiert und passende Produkte bzw. Deckungserweiterungen zu ihren Eigenheimbündelversicherungen auf den Markt gebracht, um die Investitionen Ihrer und unserer Kund:innen entsprechend absichern zu können.

Wie so oft sind die Zugänge der Versicherer aber auch hier wieder einmal sehr unterschiedlich, weshalb der ÖVM für seine Mitgliedsbetriebe eine kleine Hilfestellung ausgearbeitet hat, die einen kurzen und knackigen Überblick über die vier bekannten Stand-Alone-Produkte, von der ERGO, Helvetia, Oberösterreichischen und VAV verschaffen soll.

Als Basis dieser Produkte kann grob gesagt werden, dass es sich um mehr oder weniger stark adaptierte Elektronik-Versicherungen handelt, die vom Deckungsumfang her natürlich deutlich mehr leisten können, als die meisten Eigenheimbündelverträge mit ihren „klassischen“ Sparten. Nachstehend finden Sie die kurze Auflistung, der zugrundeliegenden Bedingungswerke, die in diesem Artikel analysiert wurden.

Zugrundeliegende Bedingungswerke	
<b>ERGO</b>	eigenes Bedingungswerk (ABP 2017 idF 12.04.2017)
<b>Helvetia</b>	Elektronik-Versicherungsbedingungen (AEVB 2012) als Basis mit besonderer Vertragsbeilage für Photovoltaikanlagen (Nr. 266033)
<b>Oberösterreichische</b>	eigenes Bedingungswerk (AEE2023) und Erweiterung mit besonderer Vertragsbeilage für das optionale Klima-Pro Plus-Paket (PEE-23)
<b>VAV</b>	Elektronische Datenverarbeitungsbedingungen (ADVB 1983 idF 2010) als Basis mit besonderen Vereinbarungen für Photovoltaikanlagen (BV ADVB idF 2022)

Schaut man sich die verschiedenen Produktgrundlagen an, so stellt man schnell fest, dass hinsichtlich der versicherten Photovoltaik-Peripherie (versicherte Sachen) fast keine Unterschiede feststellbar sind bzw. die Textierungen sehr offen formuliert werden. Aufzupassen gilt es jedoch bei den Solarspeichern/Akkus bzw. Ladestationen, da diese bei manchen Produkten nicht automatisch als mitversichert gelten.

Ähnlich verhält es sich bei den versicherten Gefahren. Hier sind aufgrund der Tatsache, dass alle Produkte auf Elektronik-Versicherungsbedingungen aufbauen, das „Grundkorsett der versicherten Gefahren und Schäden“ das Gleiche, jedoch gehen drei Gesellschaften noch einen deutlichen Schritt weiter und dehnen das Spektrum an versicherten Schäden aus und zwar in Richtung „Allgefahrendeckung“. Ich persönlich bin jedoch

kein Freund von diesem Begriff, weil er der Kundschaft 100%igen Versicherungsschutz suggeriert, der jedoch nie gegeben sein kann.

In der nachfolgenden Tabelle finden Sie einen kurzen Auszug der wichtigsten integrierten bzw. optional möglichen Deckungserweiterungen zu Ihrer schnellen Übersicht. Hierbei gilt es jedoch

zu erwähnen, dass gewisse „Punkte“ nur als Schlagwörter bzw. als Überbegriff dienen und die genauen Textierungen den zugrundeliegenden Bedingungen zu entnehmen wären, da diese bekannterweise nicht einheitlich gehalten werden und somit von Gesellschaft zu Gesellschaft differieren können.

**Kurzer Auszug von integrierten und optionale Deckungserweiterungen**

	ERGO	Helvetia	OÖ	VAV
<b>Versicherungssumme bis</b>	150.000,-	500.000,-	300.000,-	100.000,-
„Allgefahrendeckung“	■	-	■	■
Brand	■	■	■	■
Hagel	■	■	■	■
Erdbebenschäden	-	-	▲	■
Vermurung	-	-	▲	■
Überschwemmung	-	■	■	■
innere Unruhen	-	-	▲	-
innere Betriebsschäden	-	-	▲	-
Diebstahl	■	■	■	■
Tierbiss	■	~	■	■
grobe Fahrlässigkeit	-	-	■	-
Ertragsausfall	■	■	▲	■
Baudeckung, Montageversicherung	-	▲	■	■
Vorsorgeversicherung	-	■	■	■
UV-Verzicht	-	■	■	■
Technologiefortschritt	■	■	▲	■
Preissteigerungen	-	■	■	■
Sofortiger Reparaturbeginn (bis 5.000,-)	■	■	~	■
Erweiterung Versicherungsort (Reparatur, Überholung)	■	■	■	■
Ladestationen	~	~	▲	▲
Akku / Solarspeicher	■	▲	■	▲

**Legende:**

- Ja, versichert (Einschränkungen hinsichtlich der VS möglich)
- nein, keine Deckung

- ▲ optionaler Einzeleinschluss oder Einschluss über Zusatzpakete möglich
- ~ nicht klar in den Bedingungen definiert



Wie bereits erwähnt, gibt es natürlich Unterschiede in den Formulierungen der oben angeführten Deckungserweiterungen, wobei es den Rahmen sprengen würde, sämtliche Punkte 1:1 miteinander zu vergleichen. Eine Erweiterung bzw. eine Einschränkung möchte ich Ihnen dennoch näher-

bringen und zwar sind das die meiner Meinung nach und im wahrsten Sinne des Wortes sehr innovative Klauseln „Technologiefortschritt“ und die in den Bedingungen versteckte Einschränkung bzgl. der Solarspeicher / Akkus bzw. elektronische Bauelemente.

Textierung zur Deckungserweiterung „Technologiefortschritt“	
<b>ERGO</b>	<p>Technologiefortschritt</p> <p>Sind in einem Schadenfall die versicherten Sachen oder serienmäßig hierfür hergestellte Ersatzteile gleicher Leistung nicht mehr zu beziehen, werden abweichend von Abs. 2.3.2. die Wiederbeschaffungs- bzw. Wiederherstellungskosten für die nächst höhere am Markt noch erhältliche Leistungsklasse, maximal jedoch die Versicherungssumme der vom Schaden betroffenen Sache ersetzt.</p>
<b>Helvetia</b>	<p>Schäden an zusammengehörigen Sachen von Funktionseinheiten</p> <p>Wird durch einen versicherten Schadenfall ein Teil bzw. eine Sache von mehreren zu einer Funktionseinheit gehörenden versicherten Sachen beschädigt, zerstört oder gerät in Verlust und ist diese Sache nicht mehr in der gleichen, zur restlichen Funktionseinheit kompatiblen Art bzw. Form wiederbeschaffbar, ersetzt der Versicherer jene Kosten, die erforderlich sind, um wieder einen funktionierenden, betriebsfähigen Zustand der gesamten Funktionseinheit herzustellen. Dies bedeutet, dass neben den vom Sachschaden betroffenen Sachen auch Sachen zu ersetzen sind, die zwar nicht direkt beschädigt sind, aber durch den Ersatz der vom Sachschaden betroffenen Komponenten nicht mehr brauchbar und somit wertlos geworden sind.</p>
<b>Oberösterreichische</b>	<p>Technologiefortschritt</p> <p>Kann nach einem ersatzpflichtigen Sachschaden eine versicherte Sache nicht mehr in ihrem bisherigen technischen Zustand hergestellt, repariert oder ersetzt werden, leistet der Versicherer Ersatz für die Wiederherstellungskosten eines Gerätes bzw. eines Anlagenteiles oder einer Anlage einschließlich der Kosten für den technologischen Fortschritt.</p> <p>Die Wiederherstellung bezieht sich auf Sachen gleicher Art und Güte, mit den zum Schadenzeitpunkt üblichen Standardmerkmalen.</p> <p>Voraussetzung für die Entschädigung einschließlich Technologiefortschritt ist darüber hinaus,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- dass eine Wiederherstellung innerhalb der Verjährungsfrist erfolgt,</li> <li>- dass der ursprüngliche Betriebs- bzw. Verwendungszweck nicht geändert wird,</li> <li>- dass die Versicherungssumme der versicherten Sachen für die Wiederbeschaffung der Nachfolgeneration ausreicht.</li> </ul> <p>Ausgenommen von dieser Regelung bleiben versicherte Geräte, Anlagenteile und/oder Anlagen ohne Beschädigung.</p> <p>Artikel 9 Punkt 1.7. (Zeitwertentschädigung) der, dem Vertrag zugrunde liegenden Allgemeinen Bedingungen zur Versicherung von Anlagen zur Gewinnung von erneuerbaren Energien (AEE) findet innerhalb des Technologiefortschrittes keine Anwendung.</p>
<b>VAV</b>	<p>Technologiefortschritt</p> <p>Sind für die versicherten Module nach einem Schadenfall serienmäßig hergestellte Ersatzteile nicht mehr zu beziehen, so leistet der Versicherer wie folgt: Ersetzt werden die vom Sachschaden betroffenen Module durch Module der aktuellen Nachfolgeneration mit identischen oder vergleichbaren Leistungs- und Produkteigenschaften, soweit diese wiederbeschafft wurden. Module, die nicht vom Schaden betroffen sind, aber dennoch aus welchen Gründen auch immer ausgetauscht werden müssen, sind nicht Gegenstand dieser Versicherung.</p>

Besondere Einschränkungen bzgl. Solarspeicher / Akkus / elektronische Bauelemente	
<b>ERGO</b>	<p>Artikel 8 - Umfang der Entschädigung</p> <p>2.2. Ein Abzug von den Wiederherstellungskosten in Höhe der Wertverbesserung wird vorgenommen an</p> <p>2.2.2. Teilen, die während der Lebensdauer der versicherten Sache erfahrungsgemäß mehrfach ausgewechselt werden müssen sowie Akkumulatoren</p>
<b>Helvetia</b>	<p>Besondere Vereinbarung Solarspeicher / Akku (keine Blei-Akkus)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Der Aufstellungsort des Solarspeichers befindet sich innerhalb eines allseits geschlossenen Gebäudes</li> <li>• Entschädigung wird geleistet, wenn eine versicherte Gefahr nachweislich von außen auf den versicherten Stromspeicher eingewirkt hat</li> <li>• Die Entschädigung erfolgt auf Basis Zeitwertersatz: die jährliche Abschreibung beträgt 15% des Neuwertes, höchstens jedoch 70%</li> <li>• Der einfache Diebstahl gilt nicht mitversichert</li> </ul>
<b>Oberösterreichische</b>	<p>Entschädigung für elektronische Bauelemente (Bauteile) der versicherten Sachen, ohne dass der Schaden nachweislich auf die Einwirkung einer versicherten Gefahr von außen zurückzuführen ist. Die Entschädigung dafür beträgt bis zum vollendeten 5. Jahr ab Betriebsbereitschaft maximal die vereinbarte und auf der Polizza angeführte Versicherungssumme auf erstes Risiko. Ab dem 6. Jahr ab Betriebsbereitschaft erfolgt eine Entschädigung gemäß nachfolgender Tabelle:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ab 6 Jahren bis maximal 80% der Erstrisikosumme</li> <li>• ab 7 Jahren bis maximal 60% der Erstrisikosumme</li> <li>• ab 8 Jahren bis maximal 40% der Erstrisikosumme</li> <li>• ab 9 Jahren bis maximal 20% der Erstrisikosumme</li> <li>• ab 10 Jahren keine Entschädigung</li> </ul>
<b>VAV</b>	<p>Besondere Vereinbarungen / Solarspeicher:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Der Aufstellungsort des Solarspeichers befindet sich innerhalb eines allseits geschlossenen Gebäudes</li> <li>• Entschädigung wird geleistet, wenn eine versicherte Gefahr nachweislich von außen auf den versicherten Solarstromspeicher eingewirkt hat</li> <li>• Die Entschädigung erfolgt auf Basis Zeitwertersatz: die jährliche Abschreibung beträgt 10 % des Neuwertes, ab dem achten Vertragsjahr beträgt der Zeitwert 30 % der ursprünglichen Anschaffungskosten</li> <li>• Im versicherten Schadenfall und nach kausal vollständiger Entleerung des Speichers kommt auch die Deckung für den Ertragsausfall zum Tragen</li> <li>• Der einfache Diebstahl gilt nicht mitversichert</li> </ul>

In diesem Sinne hoffe ich, dass wir Ihnen als ÖVM mit dieser kurzen und knackigen Übersicht - auch wenn es sich nur um eine Momentaufnahme handelt - geholfen haben und wünschen Ihnen viel Erfolg, das gewonnene Wissen auch vor Ort, bei ihrer Kundschaft einzusetzen.

**Irrtümer und Druckfehler bei den vorangegangenen Informationen und Tabellen vorbehalten!**





### Serie Spezialthemen in der Personenversicherung

# AUVB 2022: Die neuen Musterbedingungen des VVO in der privaten Unfallversicherung

Der Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs, kurz VVO, veröffentlicht eine Vielzahl von Musterbedingungen für Personen-, Schaden- und Vermögensversicherungen. In der Vergangenheit unterlag die Verwendung von Versicherungsbedingungen einer intensiven staatlichen Kontrolle. Durch die europäische Integration und die Liberalisierung des Dienstleistungsverkehrs wurde die Prüfung der Bedingungswerke durch den Staat jedoch weitgehend zurückgedrängt, sodass die Musterbedingungen heutzutage nur noch unverbindlichen Charakter haben. Die Bedingungen der einzelnen Versicherer weichen daher häufig – zum Teil ganz erheblich – von diesen Musterbedingungen ab.

Auch wenn die Versicherer sowohl zu Gunsten als auch zum Nachteil der Versicherungsnehmer von diesen Bedingungen abrücken können, stellen die Musterbedingungen für die tägliche

Arbeit der Versicherungsmakler ein unverzichtbares Hilfsmittel dar, ermöglichen sie doch eine erste Orientierung über den gegebenen Versicherungsschutz innerhalb einer Sparte und liefern ein einheitliches, valides Begriffsverständnis.

Zahlreiche Urteile des OGH zu Klauseln in den Musterbedingungen veranlassen den VVO in regelmäßigen Abständen dazu, diese Bedingungen zu überarbeiten. So führten insbesondere die Judikate 7 Ob 148/21x und 7 Ob 156/20x dazu, dass die Musterbedingungen in der privaten Unfallversicherung, kurz AUVB – umfassend evaluiert werden mussten. Das Bedingungswerk ist „schlanker“ und wesentlich übersichtlicher. Es weist eine deutlich klarere Struktur als seine Vorgängerversionen auf.

Folgend das gesamte Inhaltsverzeichnis. In den Klammern finden sich Hinweise, an welcher Stelle der vergleichbare Inhalt in den alten AUVB zu finden war:

Artikel AUVB 2022	Bezeichnung	Artikel AUVB 2008
1	Geltungsbereich der Versicherung; Versicherungsfall; Unfallbegriff	1 bis 4 und 6
2	Leistungsbausteine der Unfallversicherung	1, 7, 8, 9, 13, 10, 11, 12 und 13
3	Sachliche Begrenzung des Versicherungsschutzes	18
4	Ausschlüsse vom Versicherungsschutz	17
5	Versicherungsperiode; Prämie; Beginn und Voraussetzungen des Versicherungsschutzes	5, 19 und 22
6	Rechtsstellung der am Vertrag beteiligten Personen	24
7	Pflichten des Versicherungsnehmers während der gesamten Laufzeit	21 und 22
8	Pflichten des Versicherungsnehmers nach Eintritt des Versicherungsfalles	21
9	Fälligkeit der Leistung des Versicherers	15
10	Verfahren bei Meinungsverschiedenheiten	16
11	Vertragsdauer und Verlängerung; Ablaufkündigung	22
12	Kündigung nach Versicherungsfall	23
13	Form von Anzeigen und Erklärungen; Änderung der Anschrift	25

Es sollen nun einige ausgesuchte wesentliche Änderungen der AUVB 2022 näher betrachtet werden:

#### Entfall einer Rentenleistung für Personen älter als 75 Jahre

Zahlreiche Bedingungen von Versicherungsunternehmen enthalten eine Klausel, wonach statt der Kapitalleistung eine Rentenleistung erbracht wird, wenn die versicherte Person zum Zeitpunkt des Unfalles das 75. Lebensjahr bereits vollendet hat. Eine solche Klausel weicht von den Erwartungen des durchschnittlichen

Versicherungsnehmers insoweit erheblich ab, als üblicherweise die – vom Invaliditätsgrad abhängige – Auszahlung eines Einmalbetrages erwartet wird, zumal die Versicherungssumme für dauernde Invalidität in der Polizza auch regelmäßig als eine einmalige Kapitalleistung ausgewiesen ist. Diese Klausel ist daher objektiv ungewöhnlich nach § 864a ABGB, nachteilig und demnach unwirksam. Die AUVB 2022 verzichten daher auf eine derartige Leistungsreduktion ab einem bestimmten Alter.

### Leistung aus dem Baustein der dauernden Invalidität auch im ersten Jahr nach dem Unfall

Der Versicherer ist nach den neuen AUVB 2022 im ersten Jahr nach dem Unfall verpflichtet, eine Invaliditätsleistung zu zahlen, wenn die Art und der Umfang der Unfallfolgen aus ärztlicher Sicht eindeutig feststehen und mit hoher Wahrscheinlichkeit auszuschließen ist, dass die versicherte Person innerhalb eines Jahres nach dem Unfall an den Unfallfolgen verstirbt.

### Präklusionsfrist

Die AUVB 2022 enthalten nun auch eine Verfallsfrist für die Geltendmachung der dauernden Invalidität. Bei älteren Bedingungen wurde auf eine solche Frist verzichtet. Es waren daher nur die allgemeinen versicherungsrechtlichen Verjährungsfristen von Relevanz. Da der OGH in mehreren Urteilen an der Präklusionsfrist und den damit zusammenhängenden nachteiligen Folgen für den Versicherten festhält, ist die Erweiterung der neuen Musterbedingungen durchaus sinnvoll.

### Taggeld

Der Versicherer ist zur Leistung eines Taggeldes im Sinne der AUVB 2022 nur dann verpflichtet, wenn die Arbeitsunfähigkeit die Erwerbstätigkeit des Versicherten betrifft. Es muss sich also um eine entgeltliche Tätigkeit handeln. Ältere Bedingungen enthielten eine Formulierung, wonach auch dann ein Leistungsanspruch

besteht, wenn die versicherte Person keinen entgeltlichen Beruf ausübt, sondern einer anderen Beschäftigung – beispielsweise Hausfrau/-mann – nachgeht.

### Kündigungsrecht im Schadenfall für den Versicherer

Zwei Entscheidungen des OGH<sup>1</sup>, deren Kernaussage es war, dass eine Kündigungsmöglichkeit für den Versicherer bereits im ersten Schadenfall gröblich benachteiligend für den Versicherungsnehmer ist, veranlassten den VVO, die Musterbedingungen beim Kündigungsrecht im Schadenfall für den Versicherer entsprechend zu adaptieren.

Der Versicherer kann nun den Vertrag unter Einhaltung einer Frist von einem Monat kündigen, wenn

- innerhalb einer Versicherungsperiode mehr als ein Versicherungsfall eintritt, die gemeinsam ein zu definierendes Vielfaches der Jahresprämie ausmachen oder
- die Höhe eines einzigen Schadens ein zu definierendes Vielfaches der Jahresprämie ausmacht oder
- eine Versicherungsleistung wegen eines arglistig erhobenen Anspruchs abgelehnt wird.

<sup>1</sup> OGH 7 Ob 156/20x und 7 Ob 148/21x

#### Quellen:

Maitz; versdb print 04/2023  
Weichbold; Versicherungsvertragsrecht;  
Verlag LexisNexis  
VVO; AUVB 2008 Version 06/2017  
VVO; AUVB 2022



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



VERMÖGENSSCHADENHAFTPFLICHT

Effektiv  
Vermögen  
absichern.

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



markel-insurance.at/  
vermoegenschadenhaftpflicht

MARKEL



CPS Arts

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



CPS Arts

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

# Betriebliche (Alters-)Vorsorge – ein

Aussagen von maßgeblichen Experten folgend, wird das gesetzliche Pensionssystem bereits in naher Zukunft an die Grenzen der Finanzierbarkeit stoßen. Modelle der betrieblichen Altersvorsorge werden – neben der privaten Vorsorge – damit hinkünftig weiter an Bedeutung gewinnen.

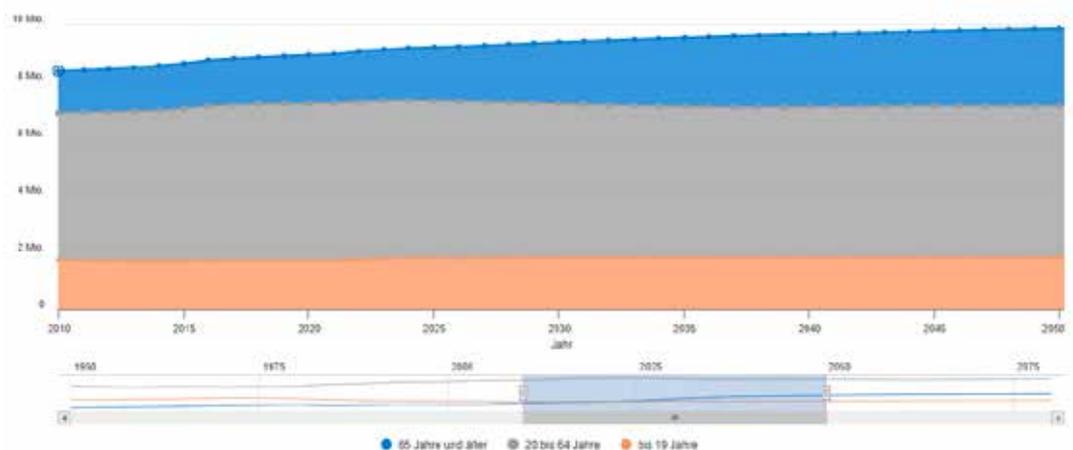
Warum ist das so? Die demografische Entwicklung hat nicht nur direkten Einfluss auf das Pensionssystem (Umlageverfahren), sondern wirkt sich auch unmittelbar auf den Arbeitskräftemangel aus.

## Demografische Entwicklung

Beachtenswert ist die Darstellung der demografischen Bevölkerungsentwicklung der Statistik Austria aus dem Jahr 2022. Im Jahr 2010 waren 17,7 % der heimischen Bevölkerung im Pensionsalter, d.h. über 65 Jahre alt. Im Jahr 2030 werden es bereits 23,2 % und im Jahr 2050 schon 27,80 % sein. (siehe Grafik)

Anders dargestellt, im Jahr 2050 wird das Verhältnis Pensionisten (2,74 Millionen) zu Erwerbstätigen (5,3 Millionen) etwa 51,7% zu Gunsten der Pensionisten betragen – somit fällt auf zwei Erwerbstätige ein Pensionist!

## Bevölkerung nach breiten Altersgruppen:



Quelle: Statistik Austria, Bevölkerungsprognose 2022 (gerundete Ergebnisse). Erstellt am 20.12.2022

Diese Prognosedaten für Österreich zeigen, dass es zu einer massiven Verschiebung in der Altersstruktur der österreichischen Bevölkerung kommen wird, die sich in abgeschwächter Form auch in Änderungen des Pensionsantrittsalters sowie des gesetzlichen Pensionssystems widerspiegeln wird müssen. Dass die gesetzliche Pensionsvorsorge in Hinkunft für einen Großteil der Bevölkerung lediglich eine Grundsicherung darstellen wird, ist einhellige Expertenmeinung. Umso mehr bedarf es der Etablierung von privaten sowie betrieblichen Vorsorgemodellen, welche durch noch ausständige politische Rahmenbedingungen, insbesondere steuerrechtlicher Natur, einer entsprechenden Unterstützung bedürfen.

## Arbeitskräftemangel:

Die fehlenden (qualifizierten) Arbeitskräfte stellen

für viele Unternehmen neben den derzeit hohen Inflationen, eine der größten Herausforderungen dar. So wird der demografische Wandel in naher Zukunft weiterhin als Einflussfaktor für ein Ungleichgewicht am Arbeitsmarkt sorgen. Es werden durch die Überalterung der Gesellschaft viel mehr Arbeitnehmer aus dem Arbeitsleben ausscheiden als junge Arbeitnehmer, welche erwerbsfähig sind, nachrücken werden.

Immer mehr leitende Angestellte in KMU-Betrieben erhalten daher auf Grund des Arbeitskräftemangels - in Blickrichtung Mitarbeiterbindung - vom Dienstgeber eine betriebliche (Alters-)Vorsorge angeboten. Die Firmenpension erfreut sich somit nicht nur als Vorsorgeinstrument für Geschäftsführender-Gesellschafter, sondern immer mehr als beliebtes Vorsorge- und Bindungsinstrument für Schlüsselkräfte.

# unverzichtbarer Zukunftsmarkt!

Vieles spricht daher für den Zukunftsmarkt Betriebliche (Alters-) Vorsorge. Daher wollen wir beginnend mit der **Zukunftssicherung des § 3 Abs. 1 Z 15 lit. a EStG** unseren Maklerkollegen,

gemeinsam mit „ÖVM“, die vielfältigen Lösungen der Betrieblichen (Alters-) Vorsorge in einer **BAV-Serie** einfach und verständlich näherbringen.

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

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



Quelle: Moser Danler BAV, Grafik Zürich Versicherungs-AG

### Steuerfreie Zukunftssicherung

Mit der Zukunftssicherung nach § 3 Abs. 1 Z 15 lit. a EStG (eingeführt im EStG 1972 mit ATS 4.000,00 p.a.) gibt es in Österreich ein langjährig erprobtes Instrument der Betrieblichen Vorsorge, welches Unternehmen ermöglicht, für ihren Dienstnehmern (nach Anpassung im Zuge der EURO-Umstellung) bis zu EUR 300,00 pro Jahr und pro Dienstnehmer mittels definierter Versicherungsverträge vorzusorgen.

Diese Bestimmung ermöglicht es somit jedem Unternehmen, seinen Dienstnehmern eine Zukunftsvorsorge einzurichten, und das sowohl für das Unternehmen als auch für die Dienstnehmer steuerfrei und ohne Belastung mit Sozialversicherungsbeiträgen.

Zum Erlangen der Steuer- und Sozialversicherungsbefreiung sind verschiedene Voraussetzungen notwendig, u.a.:

- die Beträge des Unternehmens dürfen die Summe von **€ 300,00 pro Jahr bzw. € 25,00 pro Monat** je Dienstnehmer nicht übersteigen.
- die Zukunftssicherung hat für alle Dienstnehmer oder bestimmte **objektiv gebildete Gruppen von Dienstnehmern** zu erfolgen.

### Hinweis

Nur **Geschäftsführer und Prokuristen** sind nicht als bestimmte (begünstigte) Gruppe anzusehen (VwGH vom 28.05.2002, 96/14/0019 und 96/14/0040).

»

Auch **familiäre Beziehungen** (z.B. Gewährung einer Zukunftssicherung nur für die im Unternehmen beschäftigten Familienangehörigen des Geschäftsinhabers) sind kein anerkanntes Kriterium.

**Als anerkannte Gruppe zählen u.a.** alle Dienstnehmer mit einer bestimmten Dauer der Firmenzugehörigkeit (z.B. mindestens fünf Jahre). Das Gruppenmerkmal gilt auch dann als erfüllt, wenn dieses Kriterium im Unternehmen beispielsweise nur auf einen einzigen Dienstnehmer zutrifft.

### Tipp

Die vereinbarte Gruppendifinition soll bei Installierung der Zukunftssicherung im Unternehmen schriftlich festgehalten werden und im Rahmen der regelmäßigen Wartungen auf ihre Aktualität überprüft werden.

Sind die Gruppenmerkmale erreicht, stehen dem Dienstgeber verschiedene Versicherungslösungen für die Dienstnehmer zur Verfügung.

Unter „**Zukunftssicherung**“ im Sinne des § 3 Abs. 1 Z 15 lit. a EStG **sind Ausgaben** des Arbeitgebers **für Versicherungs- oder Versorgungseinrichtungen** zu verstehen, die dazu dienen, Arbeitnehmer oder dessen nahestehende Personen für den Fall der Krankheit, der Invalidität, des Alters oder des Todes der Arbeitnehmer abzusichern.

Das sind **Produkte mit** einer gewissen **Risikokomponente** oder eine entsprechende **Altersvorsorge** für den Arbeitnehmer, also im wesentlichen Versicherungsprodukte wie Unfall-, Kranken-, Pflege- und Lebensversicherungen. Reine Risikoversicherungen (Unfall-, Kranken-, Ablebens- oder Berufsunfähigkeitsversicherungen) stellen immer eine Zukunftssicherung dar.

Die gewählten Versicherungsprodukte haben folgende Merkmale zu erfüllen.

- Erlebensversicherungen: Laufzeit bis zum gesetzlichen Pensionsalter, dem 65. Lebensjahr - einheitlich für Männer und Frauen).
- Er- und Ablebensversicherungen: Laufzeit mindestens 15 Jahre; Ablebensleistung muss zumindest 100% der garantierten Erlebenssumme betragen
- Fondsgebundenen Lebensversicherungen
  - Variante 1:** Pensionsalter 65; Höhe der (Mindest)Todesfallleistung frei wählbar
  - Variante 2:** weicht die Laufzeit vom 65. Lebensjahr ab, so darf die **Todesfallleistung** das **1,5-Fache** der **Summe aller einzahlenden Prämien nicht unterschreiten**; Laufzeit mindestens 15 Jahre

In der **Unfall- und Krankenversicherung** sind Produkte in **jeder** am Markt **befindlichen Form** und Ausprägung **möglich**. Die Laufzeit einer Unfall- bzw. Krankenversicherung ist frei wählbar und richtet sich nicht nach dem gesetzlichen Pensionsalter.

### Hinweis:

Andere Sparprodukte wie zum Beispiel **Wertpapiere** oder **Sparbücher**, auch wenn diese mit einer bestimmten Sperrfrist behaftet sind, stellen als vermögensbildende Maßnahmen **keine Zukunftssicherung** dar. Auch eine geförderte Zukunftsvorsorge im Sinne des § 108g EstG stellt keine begünstigte Zukunftssicherung dar.

Eine weitere Voraussetzung stellt die Hinterlegung der Polize dar. Die **Versicherungspolize** ist **beim Arbeitgeber zu hinterlegen**, um die Sicherstellung der widmungsgemäßen Verwendung der Zukunftssicherung und der Mindestlaufzeiten zu gewährleisten. Für den Arbeitnehmer kann eine Kopie der Versicherungspolize erstellt werden. Alternativ zur Hinterlegung im Unternehmen ist eine Hinterlegung beim Versicherer oder bei einem vom Arbeitgeber und der Arbeitnehmervertretung bestimmten Rechtsträger (Notar) möglich.

### Exkurs „Bezugsumwandlung“

Die Steuerbefreiung kommt bei Zutreffen aller anderen Voraussetzungen auch dann zum Tragen, wenn vom Arbeitgeber bestehende Bezugsansprüche des Arbeitnehmers durch Maßnahmen zur Zukunftssicherung abgegolten werden.

Werden daher vom Arbeitgeber aufgrund einer mit dem Arbeitnehmer vereinbarten **Bezugsumwandlung** Bezugsansprüche nicht bar ausbezahlt, sondern als Zuwendung für die Zukunftssicherung im Sinne der obigen Bestimmungen geleistet, sind sie ebenfalls bis zum Höchstbetrag (EUR 300,00 p.a.) steuerfrei.

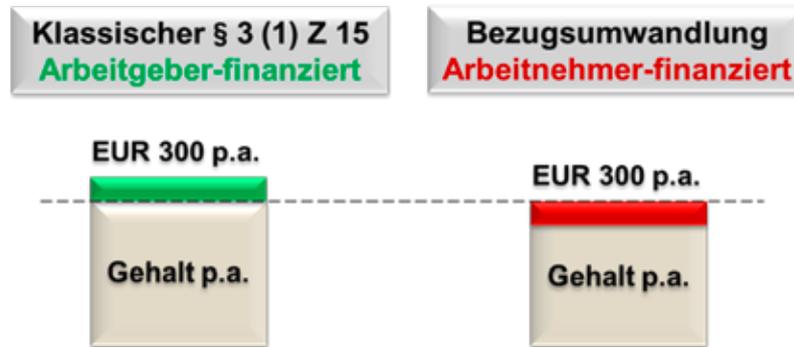
Beiträge eines Dienstnehmers im Rahmen einer Bezugsumwandlung sind jedoch **nicht von der Sozialversicherung befreit!**

**Machen nicht alle Dienstnehmer** (einer Gruppe) vom Angebot



einer Bezugsumwandlung **Gebrauch**, ist das für die Steuerbefreiung der Zukunftssicherung der anderen teilnehmenden Arbeitnehmer **nicht schädlich**.

Grafische Darstellung und Gegenüberstellung der Gestaltungsmöglichkeit einer Zukunftssicherung (freiwillige Leistung des Arbeitgebers bzw. Bezugsumwandlung durch den Dienstnehmer):



Quelle: Moser Danler BAV

	Arbeitgeber-finanziert	Arbeitnehmer-finanziert
Lohnsteuer Arbeitnehmer	befreit ✓	befreit ✓
Lohnnebenkosten Arbeitgeber	befreit ✓	befreit ✓
SV-Abgaben Arbeitnehmer	befreit ✓	abgabepflichtig ✗
SV-Abgaben Arbeitgeber	befreit ✓	abgabepflichtig ✗

Quelle: Moser Danler BAV

**Wissenswertes und praktische allgemeine Hinweise zur Zukunftssicherung (§ 3 Abs. 1 Zi 15 lit. a EStG):**

**Rückkauf oder Rückvergütung der Prämien**

Werden Lebensversicherungsverträge (kapitalbildend oder fondsgebunden) bei aufrechtem Dienstverhältnis zu einem früheren Zeitpunkt als ursprünglich geplant, rückgekauft oder sonst rückvergütet, hat der Dienstgeber die steuerfrei belassenen Beiträge als sonstigen Bezug laut § 67 Abs. 10 EStG zu versteuern. Die Versteuerung erfolgt dabei nach dem Lohnsteuertarif.

Keine Nachversteuerung findet bei Rückkauf der Versicherungspolize und gleichzeitiger Beendigung des Arbeitsverhältnisses statt.

**Bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses hat der Dienstnehmer u.a. folgende Möglichkeiten**

- Prämienfreistellung des Vertrages bis zum ursprünglich geplanten Ablauf
- Fortsetzung der Versicherung mit Eigenleistungen als Privatvertrag
- Kündigung der Polize

**Bei Insolvenz des Unternehmens**

Nach § 13 des Betriebspensionsgesetz (BPG) sind **Ansprüche** aus Lebensversicherungsverträgen auf Basis der Zukunftssicherung nach dem **§ 3 Abs. 1 Z 15 lit. a EStG sofort unverfallbar**. Sie können dem Arbeitnehmer nicht mehr aberkannt werden; dies

gilt sowohl für die „klassische“ arbeitgeberfinanzierte Form als auch für arbeitnehmerfinanzierte Verträge in der Sonderform als „Bezugsumwandlung“.

**Conclusio**

Die Installation einer **Zukunftssicherung** (arbeitgeber- oder arbeitnehmerfinanziert) kann durch die optimierte steuerliche und abgabenseitige Behandlung zu einer **engeren Bindung der Dienstnehmer** führen oder zu deren **höherer Motivation** im Betrieb beitragen. Auch für den Dienstgeber ist diese Vorsorgelösung nicht nur durch Ersparnis der Steuer und ggf. Sozialversicherung von Vorteil.

Mit einem geringen Betrag von € 300,00 p.a. kann sich das Unternehmen durch diese betrieblichen Sozialleistungen von anderen Firmen abheben und sich somit als sozialer Arbeitgeber am Arbeitsmarkt positionieren.

Womöglich ein weiterer Baustein, um im aktuellen „war for talents“ die Nase vor den Mitbewerbern zu haben.

Für detaillierte Fragen steht das Team von „Moser Danler Betriebliche Vorsorge“ den ÖVM-Mitgliedern gerne zur Verfügung.

**Schriftliche Anfragen: [service@bav-berater.at](mailto:service@bav-berater.at)  
 Gerhard Danler: + 43 664 220 9478  
 Stefan Moser: + 43 664 344 8612**



## Serie Kündigungsrecht

# Rücktrittsrechte des Versicherungsnehmers unter besonderer Würdigung des § 5c VersVG



Mag. Alexander MEIXNER  
Vorstand ÖVM

Moderne Gesetze räumen der schwächeren Vertragspartei oftmals voraussetzungsunabhängige Rücktrittsrechte ein, durch welche sie sich innerhalb einer bestimmten Frist rückwirkend vom Vertrag lösen können. Prominente Beispiele für solche Rücktrittsrechte finden sich insbesondere in den verbraucherschutzrechtlichen Sondergesetzen. Zu denken ist etwa an § 3 KSchG (Rücktritt beim Haustürgeschäft), § 11 FAGG (Rücktritt beim Fernabsatzvertrag), § 8 FernFinG (Rücktritt bei Fernfinanzdienstleistungen, § 12 VKrG (Rücktritt bei Verbraucherkrediten) oder § 13 HIKrG (Rücktritt bei Hypothekarkrediten). Der Grundgedanke solcher Rücktrittsrechte ist immer derselbe: Dem schwächeren Vertragspartner soll eine gewisse Bedenkzeit – man nennt diese auch „cooling-off-periode“ – eingeräumt werden, innerhalb der er den Vertragsabschluss überdenken und sich gegebenenfalls doch noch gegen den Vertrag entscheiden kann. Auch das VersVG enthält in § 5c ein solches, zeitlich befristetes voraussetzungsunabhängiges Rücktrittsrecht zugunsten des Versicherungsnehmers.

Das Rücktrittsrecht des § 5c wurde 2018 neu eingeführt. Zuvor bestand im Versicherungsvertragsgesetz ein schwer überschaubarer Wildwuchs an diversen Rücktrittsrechten, die jeweils an unterschiedliche Voraussetzungen und Fristen geknüpft waren. Seit der Reform besteht parallel neben dem § 5c nur noch das Rücktrittsrecht in § 8 FernFinG, das ausschließlich auf Finanzdienstleistungsverträge von Verbrauchern, die im Fernabsatz geschlossen werden, anwendbar ist. Vom Anwendungsbereich anderer Rücktrittsrechte sind Versicherungsverträge hingegen ausgenommen.

Vergleiche etwa § 3 Abs 3 Z 4 KSchG (Haustürgeschäfte):

„Das Rücktrittsrecht steht dem Verbraucher nicht zu [...] bei Verträgen, die dem [...] Versicherungsvertragsgesetz unterliegen.“

Gegenüber den Konsumentenschutzrechtlichen Rücktrittsrechten kann als erste Besonderheit hervorgehoben werden, dass das versicherungsrechtliche Rücktrittsrecht grundsätzlich jedem Versicherungsnehmer – Verbraucher und Unternehmer gleichermaßen – zugutekommt. Ferner ist es völlig ohne Belang, wie der Vertrag zustande gekommen ist. Also egal, ob ein Außendienstmitarbeiter, ein Versicherungsvermittler oder der Kunde selbst – online oder in einer Filiale des Versicherungsunternehmens – den Vertrag abgeschlossen hat, das Rücktrittsrecht des § 5c VersVG steht immer zu.

Das Rücktrittsrecht im Versicherungsvertragsgesetz beträgt grundsätzlich 14 Tage, nur bei Lebensversicherungsverträgen ist eine Frist von 30 Tagen vorgesehen. Zu Laufen beginnt die Frist, sobald der Versicherungsvertrag zustande gekommen ist, der Versicherungsnehmer über das Zustandekommen informiert wurde und folgende Informationen und Dokumente ausgehändigt wurden:

- Versicherungsschein
- Versicherungsbedingungen
- Bestimmungen über die Prämienfestsetzung sowie über vorgesehene Änderungen der Prämie und
- Rücktrittsbelehrung

Das Rücktrittsrecht erlischt jedenfalls einen Monat, wenn der Versicherungsnehmer zumindest den Versicherungsschein und die Rücktrittsbelehrung erhalten hat. Daraus lassen sich zwei Dinge ableiten:

1. Es sind stets zwei Fristen zu beachten: Die 14- bzw. 30-tägige Frist und die einmonatige Frist. Sobald eine dieser beiden Zeitspannen verstrichen ist, kann der Versicherungsnehmer nicht mehr zurücktreten.
2. Es kann auch zu einem unbefristeten („ewigen“) Rücktrittsrecht kommen, nämlich dann, wenn dem Versicherungsnehmer der Versicherungsschein oder die (korrekte) Rücktrittsbelehrung

<sup>1</sup> Der Versicherer trägt das Transportrisiko und trägt somit die Beweislast dafür, dass der Versicherungsnehmer die notwendigen Dokumente tatsächlich erhalten hat.

<sup>2</sup> Damit die Anforderungen an die geschriebene Form erfüllt sind, reicht es aus, wenn aus der Erklärung die Person des Erklärenden und dessen Anliegen hervorgeht. Einer tatsächlichen Unterschrift des Versicherungsnehmers bedarf es nicht. Die Person des Erklärenden muss sich jedoch stets aus der Erklärung selbst und nicht aus den äußeren Umständen ergeben. Es reicht also nicht aus, wenn sich der Erklärende ausschließlich darauf beruft, dass die Nachricht ohnedies von seinem Handy, seinem Facebook-Account oder seiner Email-Adresse versandt wurde.

<sup>3</sup> Diese Regelung nimmt dem Versicherungsnehmer das Verzögerungsrisiko für seine Erklärung ab, nicht aber auch das Zugangsrisiko. Gibt der Versicherungsnehmer seine Rücktrittserklärung am letzten Tag der Frist bei der Post ab, fällt es ihm nicht zur Last, wenn der Brief erste eine Woche später beim Versicherer ankommt. Verliert die Post hingegen den Brief, geht das sehr wohl zulasten des Versicherungsnehmers.

## RÜCKTRITT

nicht übermittelt wird. In einem solchen Fall beginnt weder die Monatsfrist noch die 14- bzw. 30-tägige Frist zu laufen.<sup>1</sup>

Der Rücktritt ist vom Versicherungsnehmer in geschriebener Form gegenüber dem Versicherer zu erklären.<sup>2</sup> Dabei ist es ausreichend, wenn er die Rücktrittserklärung innerhalb offener Frist absendet, ein tatsächlich späterer Zugang der

Erklärung beim Versicherer schadet ihm ausnahmsweise nicht.<sup>3</sup>

Die Ausübung des Rücktrittsrechts beseitigt den Vertrag nach allgemeinen Regeln ex tunc, also rückwirkend. Da der Versicherungsnehmer die Rücktrittsfrist jedoch auch nicht zur Spekulation nutzen soll, gewährt das Versicherungsvertragsgesetz dem Versicherer im Rücktrittsfalle einen (teilweisen) Prämienanspruch.

#### Quellen:

Fenyves/Perner/Riedler; VersVG; Verlag Österreich  
Grubmann; VersVG; Verlag Manz  
Weichbold; Versicherungsvertragsrecht; Verlag LexisNexis  
www.ris.bka.gv.at

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

### Versicherungsvertragsgesetz; Grubmann; Manz; 978-3-214-02615-8 – 9. AUFLAGE – NEU

Das Versicherungsvertragsrecht bleibt eine lebendige Materie mit vielen Herausforderungen und aktuellen Problemstellungen. Mit der Neuauflage zum Standardwerk sind Sie bestens abgesichert:

- Versicherungsvertragsgesetz in der aktuellen Fassung (Novelle 2022)
- Verweisungen auf und Auszüge aus IPRG, ROM-I-VO, EuGVVO
- NEU: Mehr als 1800 neue oder ergänzte Leitsätze aktueller Entscheidungen, z.B.:
  - Umfangreicher Überblick zur aktuellen Judikatur zum (Spät-)Rücktritt bei Lebensversicherungen
  - Betriebsunterbrechungsversicherung beim Corona-Lockdown

- Vermögensschadenhaftpflicht-Versicherung für Rechtsanwälte
- Judikatur-Leitsätze zu den Versicherungsbedingungen der wichtigsten Sparten, z.B.:
  - Sach-, Einbruchdiebstahl-, Feuer-, Sturm-, Leitungswasser- und Leitungswasser-versicherung
  - Haftpflichtversicherung (AHVB/EHVB)
  - Kfz-Kaskoversicherung
  - Rechtsschutzversicherung (ARB)
  - Unfallversicherung (AUVB)

In bewährter Form: Gesetzestext, über 8500 strukturiert aufbereitete Leitsätze, Literatur, Anmerkungen und 50-seitiges Sachregister!



### Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherungsgesetz; Grubmann; Manz; 978-3-214-03248-7 – 5. AUFLAGE

Verkehrsunfälle passieren schnell. Wessen Versicherung im Ernstfall zahlen muss, entscheidet sich oft erst in einem langen Verfahren. Hilfe bei dieser Entscheidung bietet die Gesetzausgabe zum KHVG mit über 1200 Leitsätzen zu höchstgerichtlicher Judikatur.

Der Klassiker zur Kfz-Haftpflichtversicherung enthält alle relevanten Bestimmungen, Erläuterungen und Entscheidungen in einem Buch. Gesetzesänderungen und neue Judikatur machten eine Runderneuerung erforderlich. Wie gewohnt enthält die 5. Auflage

- eine strukturierte Zusammenstellung der Judikatur des OGH und EuGH in Leitsätzen, 150 davon neu in dieser Auflage,

- den aktuellen Gesetzestext des KHVG sowie Auszüge aus KFG und VOEG unter Berücksichtigung der Novellen seit der letzten Auflage (MinVersValG 2016, KFG-Novellen inkl. 39., uvm.),
- eine fachkundige Zusammenstellung der relevanten Erläuterungen mit praktischen Anmerkungen des Autors.

Europarechtliche Bestimmungen, aktuelle Literaturhinweise sowie Auszüge aus internationalen Übereinkommen und bilateralen Verträgen sorgen dafür, dass das gesamte Kfz-Haftpflichtversicherungsrecht im Werk berücksichtigt wird



# Über die Notwendigkeit, eine erfolgreiche Na



**Jan BLUMENTHAL**  
MarshBerry International,  
Independent Board Advisor  
Dach Region  
[www.MarshBerry.com](http://www.MarshBerry.com)

*Für viele Unternehmer ist eine erfolgreiche Weitergabe des Unternehmens ein Lebenstraum, den viele aus verschiedenen Gründen oftmals nur sehr schwer verwirklichen können. Die meisten dieser Gründe sind jedoch auf mangelnde Vision, strategische Planung und/oder mangelnde Ressourcen (auch finanzieller Art) zurückzuführen, die zur Schaffung einer Kultur des Wachstums und der Eigenverantwortung erforderlich sind. Die nachfolgenden Ausführungen sollen dabei helfen, Fehler zu vermeiden und Chancen zu eröffnen.*

Der Vorgang der Weitergabe oder Übertragung des Unternehmenseigentums gibt es in vielen Formen, wobei die wichtigste Entscheidung zunächst darin besteht, ob die Nachfolge intern oder extern erfolgen soll. Für die Versicherungsvermittler und Makler wird die interne Fortführung immer seltener, da die Fusions- und Übernahmelandschaft (M&A) zu einem rasanten Konsolidierungsrausch geworden ist. Hieraus resultiert einerseits, dass die Unternehmensanteile des oder der Gesellschafter deutlich werthaltiger sind als noch vor wenigen Jahren, andererseits ist damit die Finanzierung für Mitglieder der Familie oder geeigneter Führungskräfte wesentlich schwerer geworden.

Basierend auf der Erfahrung von MarshBerry bei der Beratung von Kunden durch organische Wachstumsstrategien, Fortführungsplanung und

M&A-Transaktionen wird geschätzt, dass 75 % der Versicherungsagenturen und -makler höchstwahrscheinlich nicht intern fortbestehen werden. Dennoch reden viele Inhaber kleinerer Firmen aus völlig verständlichen Gründen weiterhin über die eventuelle Weitergabe an Familienmitglieder oder treue Mitarbeiter. Agenturen und Makler, die sich wirklich einem internen Fortführungsplan verschrieben haben, werden nur dann Erfolg haben, wenn sie die verfügbaren Optionen verstehen und eher früher als später mit der Umsetzung des Plans beginnen.

## **Gründe, die für eine interne Nachfolgeregelung sprechen**

Es gibt eine Reihe von Gründen, warum Eigentümer eine interne Fortführung in Betracht ziehen können – darunter die Bewahrung des Erbes, die Fähigkeit, unabhängig zu bleiben, Kundentreue und steuerliche Auswirkungen.

Der häufigste Grund für Eigentümer, eine interne Nachfolge anzustreben, besteht in der Regel darin, ihr Erbe zu bewahren und die Kontinuität für Kunden, Mitarbeiter und die nächste Generation in der Familie sicherzustellen.

Vielleicht gibt es auch strategische Gründe, die Verantwortung auf interne Stakeholder zu übertragen. Wenn ein Eigentümer davon überzeugt ist, dass bestehende Mitarbeiter und/oder Familienmitglieder über die notwendigen Fähigkeiten verfügen, um auf dem gleichen Weg weiterzumachen, könnte ein interner Fortführungsplan eine praktikable Lösung für die Nachfolge sein. Die Herausforderung besteht darin, einen Plan zu erstellen, der erfolgreich und rechtzeitig vor einem angestrebten Ausstieg aus dem Geschäft umgesetzt werden kann.

## **Vorausschauende Planung ist der Schlüssel zu einer erfolgreichen Nachfolgeregelung**

Die Nachfolgeregelung sollte als kontinuierlicher Prozess betrachtet werden. Da das Durchschnittsalter der Ei-

# Nachfolgeregelung rechtzeitig zu planen

gentümer von Versicherungsmaklerfirmen steigt, war es noch nie so wichtig, einen Plan zur Übertragung von Beteiligungen zu haben – und die Planung kann auch nicht früh genug beginnen. Die Planung der Eigenkapitalnachfolge mag entmutigend erscheinen – sie kann jedoch auf verschiedene Arten erreicht werden, beispielsweise durch die Identifizierung eines guten Kapitalpartners für Fremd- oder Eigenkapital oder durch die Ausweitung des Eigentums im Laufe der Zeit auf wichtige Stakeholder.

Aber ohne Frage sind die Menschen die wichtigste Komponente im Prozess der Fortführungsplanung. Um die richtigen Mitarbeiter zu halten, muss sich ein Unternehmen dazu verpflichten, kontinuierlich in das Personal zu investieren. Dazu gehört die Identifizierung potenzieller Stakeholder, die Weiterentwicklung ihrer Fähigkeiten und die Kommunikation des Nachfolgeplans. Daneben gibt es auch immer wieder die Möglichkeit, externe Führungskräfte, die man bereits beim Wettbewerb oder bei Risikoträgern beobachten konnte, in Erwägung zu ziehen.

Die Rekrutierung sollte auch mit einem strategischen Ziel erfolgen und darauf zugeschnitten sein, vorhandene Talente zu ersetzen, die möglicherweise aufsteigen (oder ausscheiden), und wichtige

Beziehungen aufrechtzuerhalten, lange bevor eine Eigentumsübertragung stattfindet.

## Wie interne Nachfolge Wachstum und Wert steigern kann

Während die interne Fortführungsplanung möglicherweise dazu dient, den Fahrplan für den Austritt eines Eigentümers und die anschließende Übergabe des Unternehmens an die nächste Generation zu erstellen, kann ein daraus resultierendes Nebenprodukt außergewöhnliches Wachstum und mehr Wert für das Unternehmen sein.

Wenn bestehende Mitarbeiter durch Programme zur beruflichen Weiterentwicklung unterstützt werden, ihnen die Möglichkeit gegeben wird, in einem Unternehmen aufzusteigen oder ihnen die Möglichkeit gegeben wird, sich an ihnen zu beteiligen, sind sie motivierter. Motivierte Mitarbeiter sind produktiver, innovativer und bleiben länger im Unternehmen.

**Laut der Umfrage zum Mitarbeiterengagement von MarshBerry hatten 88 % der Befragten, die zustimmten, dass ihr Arbeitgeber eine starke Mitarbeiterorientierung und Programme zur beruflichen Weiterentwicklung anbietet, auch vor, noch mindestens drei Jahre in ihrem Unternehmen zu arbeiten.**



Quelle: MarshBerry Umfrage zum Mitarbeiterengagement 2022

»



Auch aus Recruiting-Sicht kann ein interner Fortführungsplan für potenzielle Kandidaten äußerst attraktiv sein und die Fluktuation in wichtigen Führungspositionen reduzieren. Dies kann dazu beitragen, den reibungslosen Betrieb des Unternehmens sicherzustellen und zu mehr Wachstum und Wert führen.

#### **Optionen für die interne Lösung**

Wenn es endlich an der Zeit ist, zu entscheiden, wie das Eigenkapital übertragen werden soll, bietet die interne Nachfolgeregelung einige Optionen, wie dies zu finanzieren ist. Dabei ist in den meisten Fällen davon auszugehen, dass das Eigenkapital für den bisherigen Hauptgesellschafter ein wesentlicher Anteil seiner Altersvorsorge ist und nur im Ausnahmefall im Unternehmen verbleiben soll, um über den Weg der Gewinnausschüttung ein Alterseinkommen planbar und langfristig sicher darzustellen. Hier ist auch an die Versorgung überlebender Ehepartner zu denken.

#### **Finanzierung des Anteilerwerbs durch die Hausbank**

Erfahrungsgemäß fällt es Geschäfts- und selbst auch den Hausbanken sehr schwer, das Geschäftsmodell des Versicherungsmaklers realistisch einzuschätzen und die hierin liegenden Chancen zu sehen. Leider überwiegt hier oft eine zu negative Einschätzung der im Geschäftsleben sicherlich vorhandenen Risiken. Im Ergebnis lässt sich damit der Erwerb von Anteilen nur unvollständig und mit hohen Kosten (für den Übernehmenden) realisieren.

#### **Programm der Mitarbeiterbeteiligung am Unternehmen**

Eine Möglichkeit ist ein Beteiligungsmodell, bei welchem über einen längeren Zeitraum und in kleinen Schritten ausgewählte Mitarbeiter, den Besitz von Unternehmensanteilen zu ermöglichen und sie so zu motivieren, über ein langfristiges Engagement nachzudenken. Der Begriff „Stock Ownership“ soll hier nicht in die Irre führen; gemeint sind nicht unbedingt Aktien an sich (es gibt in Nordamerika viele Makler, die als Familien AG geführt werden) sondern Unternehmensanteile generell. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, von Bonusanteilen (also der Wiederanlage von Leistungsbasierten Boni) oder des Kaufs von Aktien vom Eigentümer oder der Ausgabe neuer Aktien bzw. generell weiterer Unternehmensanteile durch das Unternehmen. Man kann dies auch mit der Ausgabe sogenannter Optionsscheine (ein Finanzinstrument, das den Inhabern Vorzugsrechte am Unternehmen gewährt) zu kombinieren, um wichtigen Mitarbeitern die

Möglichkeit zu geben, von der Gesamtleistung des Unternehmens zu profitieren, während alle Anteilseigner durch die Altersvorsorgeplanung profitieren.

### Externe Möglichkeiten, zum Beispiel ein Zusammenschluss mit einem (oder mehreren) Mitbewerber(n)

Mitbewerber können als Wettbewerber auftreten oder auch als Branchenkollegen, die neben jungen Talenten auch Kundensegmente abdecken, die ein Makler aus eigener Kraft oder eigener Historie nicht anbietet. Die Bereiche Betriebliche Altersversorgung, Kreditversicherung, Internationalität oder Rückversicherung sind beispielhaft zu nennen.

### Private Equity Capital

Es gibt immer mehr Anbieter von privatem Risikokapital, meistens sind dies Fondsgesellschaften, die die Wachstumschancen von Versicherungsmaklern erkannt haben und sich hier gezielt engagieren. Neben einer Übernahme des gesamten Unternehmens gibt es immer häufiger Beteiligungen auf Minderheitsbasis, bei denen ein Ausstieg nach einigen Jahren geplant ist, sobald eine signifikante Wertsteigerung der Unternehmenssubstanz sichtbar geworden ist. Dabei bringen sich die Kapitalgeber mit Ihrem Branchen Know How und ihrer Markt-

tübersicht aktiv mit ein, zum Nutzen „ihres“ Anteiles und damit auch des Gesamtunternehmens und der übrigen Gesellschafter.

Alle hier genannten Strategien bzw. Wege haben gemeinsam, dass die Unternehmenssubstanz langfristig bestehen bleiben kann und ein Gesamtverkauf an einen wesentlich grösseren Makler nicht als zwingende Option der Finanzierung der eigenen Altersvorsorge übrigbleibt.

### Wie kann MarshBerry den Makler auf diesem Wege der langfristigen Nachfolgeplanung unterstützen?

Basis ist eine Unternehmensanalyse, seiner Strategie und seiner Mitarbeiterpotentiale unter Zuhilfenahme von Benchmarkdaten (auf Basis unserer Datenbank von über 1000 Maklerunternehmen) Danach erfolgt eine Bewertung des Gesamtunternehmens bzw. der zu übertragenden Anteile auf Basis realistischer Multiplikatoren (Multiples) als Grundlage für konkrete Verhandlungen zwischen den existierenden Gesellschaftern, den zukünftigen Führungskräften und etwaigen Investoren. Danach erfolgt dann eine Aufbereitung der Handlungsoptionen bis hin zur Begleitung des Unternehmers bei der Umsetzung der ausgearbeiteten Konzepte.



Ihr Berater für  
Versicherungsmakler

Unabhängig davon, ob Sie organisch wachsen wollen oder ob Sie den M&A Markt für sich prüfen möchten, vertrauen Sie auf den Rat von Experten; individuell abgestimmt auf Ihre Bedürfnisse — heute und morgen.

Bitte sprechen Sie uns an.

Jan.Blumenthal@MarshBerry.com | +49.160.2826759

© 2023 MarshBerry International Cooperatief U.A. – Kein Teil dieser Präsentation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von MarshBerry International Cooperatief U.A. vervielfältigt, veröffentlicht, gespeichert oder übertragen werden.



# Das ÖVM Gütesiegel für Maklerbetriebe – jetzt zertifizieren lassen!

**Hier erfahren Sie im Überblick, welche wesentlichen Kriterien Ihr Unternehmen erfüllen muss, um das ÖVM-Qualitätssiegel zu erhalten.**

Um das Zertifikat zu erhalten, müssen unterschiedliche Kriterien erfüllt sein: Zwingend sind die ÖVM-Mitgliedschaft und eine aktive Gewerbeberechtigung, die seit mindestens fünf Jahren besteht. Sind alle Voraussetzungen inklusive zu erzielender Credits gegeben, bekommt man das Gütezeichen für drei Jahre verliehen und kann es im Rahmen des Webauftrittes oder gerahmt in den Büroräumlichkeiten öffentlich machen.

Die Re-Zertifizierung für weitere drei Jahre kann nach Ablauf wieder beantragt werden.

Um ÖVM-qualifiziert zu werden, muss man innerhalb eines Kalenderjahres 300 Credits erreichen, die man aus einem Kriterienkatalog, den man bei den Bewerbungsunterlagen übermittelt bekommt, ablesen kann. Die Basis für eine Weitergewährung des Zertifikats sind dann insgesamt 600 Credits innerhalb der drei vergangenen Jahre.

Die Kosten: Bei erstmaligem Antrag bezahlt man für Prüfung, Erteilung und Schutzgebühr 250 Euro netto, ebenso viel dann bei Re-Zertifizierung.

## ÜBERBLICK ÜBER DIE WICHTIGSTEN KRITERIEN

### Weiterbildung für MaklerInnen und MitarbeiterInnen

Wesentlich für die Zertifizierung ist die Bereitschaft, mehr in Weiterbildung zu investieren als über die IDD vorgeschrieben. Für Gewerbeinhaber:innen bedeutet das mindestens 13 zusätzliche Stunden, für ihre MitarbeiterInnen mindestens fünf Stunden mehr pro Mann/Frau und Nase. Weitere Credits für Aus- und Weiterbildung kann man sich über fachspezifische akademische oder Lehr-Ausbildungen holen.

### Gesetzeskonform laut IDD

Weitere Punkte holen sich zertifizierungswillige Unternehmen über den Nachweis gesetzeskonformer Einhaltung der IDD-Bestimmungen. So etwa über die Verwendung einer Risikoanalyse oder interner Produktvertriebsvorkehrungen. In dieser Kategorie gibt es insgesamt neun Inhalts-Punkte, für die man jeweils fünf Credits erzielen kann.

### DSGVO-Einhaltung

Weitere 30 Credits erzielen Maklerbetriebe über acht mögliche mit jeweils fünf Punkten bewertete Nachweise einzelner Inhalte zu gesetzeskonformer DSGVO-Verhalten. Dafür muss etwa ein Datenschutzhandbuch vorhanden sein, ein Datenverarbeitungsverzeichnis oder ein Verschlüsselungssystem für die Datenübertragung.

### Organisationsqualität

Wer Qualität in Punkto Organisation nachweisen kann, kann weitere 50 Credits erhalten. Dafür ist etwa das Verwenden von AGBs und Maklerverträgen, das Bestehen einer schriftlichen Ablauforganisation oder ein Notfallplan bei Krankheit oder Tod einer Schlüsselperson im Unternehmen, erforderlich.

### Maßnahmen zur Qualitätssicherung

Für die Verwendung eines Makler-Verwaltungsprogramms, von Qualitäts- und Ablaufhandbüchern oder auch von Musterformularen im Sinne der Qualitätssicherung sind ebenfalls Punkte zu erzielen. Auch das Austria-Qualitätsgütezeichen bringt 20 Credits.

Wer das Qualitätssiegel beantragen möchte, findet alle dementsprechenden Unterlagen auf der Website des ÖVM.

Bei weiteren Fragen steht auch das **ÖVM-Team** unter der Telefonnummer **+43 1 416 93 33** zur Verfügung.



## Kuriose Fälle

# Wenn der Haus-Patschen die Schuluhr trifft

Wenn man nach der Definition des Hausschuhes sucht, findet man in wikipedia:

„Unter Hausschuh versteht man jede Art von Fußbekleidung mit einer Sohle (also keine Strümpfe), die zur Nutzung innerhalb des Hauses oder der Wohnung hergestellt wird. Hausschuhe mit Fersenteil werden im Österreichischen als Patschen bezeichnet, solche ohne Fersenteil als Schlapfen.“

Und dies kann sich mit einem Patschen zutragen: Ein Schüler, bewegt mit sportlicher Manier sein Bein, wodurch sich die Verbindung zwischen Fuß und Patschen löst. Der Patschen nimmt eine Flugbahn mit ungewissen Ziel auf und trifft – wie es der Zufall so will – akkurat die Schuluhr, die dadurch beschädigt wurde.

Auf die Schadensmeldung kommt folgende kuriose Antwort der Versicherung:

„Sehr geehrte Damen und Herren, laut Auskunft der Schule hat der Sohn von VN absichtlich im Flur mit Gegenständen geworfen. Wir lehnen in diesem Fall mit Hinweis auf die nachstehenden Bedingungen eine Versicherungsleistung ab.

Die allgemeinen Bedingungen für die Haushaltsversicherung lauten:

**Nicht versichert:** Schadenersatzverpflichtung der Personen, die den Schaden, für den Sie von einem Dritten verantwortlich gemacht werden, **rechtswidrig und vorsätzlich herbeigeführt** haben. Dem Vorsatz wird gleich gehalten, eine Handlung oder Unterlassung, bei welcher der Schadenseintritt mit Wahrscheinlichkeit erwartet werden musste, jedoch in Kauf genommen wurde“.

Mit Fassungslosigkeit fällt uns da folgendes Sprichwort von Ernest Hemingway ein – leider passend zu dieser unberechtigten Ablehnung: „Man braucht zwei Jahre um sprechen zu lernen und fünfzig, um Schweigen zu lernen“.

Das größte Problem in der Kommunikation ist, dass viele nicht zuhören, um zu verstehen. Der ÖVM hört immer zu, und antwortet – so eben auch in diesem Fall – wie folgt:

Sehr geehrte Damen und Herren, wir versuchen Ihre Zeilen zu verstehen, erlauben uns aber wie

folgt festzuhalten. Die Bedingungslage bestreiten wir keinesfalls, auch bestreiten wir nicht, dass der minderjährige Sohn unserer Versicherungsnehmerin mit einem Patschen geworfen hat.

**Der Beweis für den bedingten bzw Vorsatz ist keinerlei gegeben (bzw. wurde von Ihnen nicht erbracht) , müssten Sie uns nun beweisen können, dass der minderjährige Sohn ja genau die Uhr treffen wollte und auch in Kauf nahm, dass diese dann zu Bruch gehe. Auch etwaige Zeugetnaussagen werden dies nicht bestätigen können, gab es kein Zielschießen mit Hauspatschen auf die besagte Uhr. Mit der Bitte um Deckungszusage aufgrund des Vorliegens grober Fahrlässigkeit samt kollegialem Gruß...“**

Postwendend bekamen wir dann doch eine positive Deckungszusage. Wie heißt es so schön: „Genieße den Moment, bevor er zur Erinnerung wird.“





## „Women in Insurance Austria“

„Women in Insurance Austria“ ist ein im Jahr 2020 gegründetes Netzwerk für Frauen in und rund um die Versicherungsbranche. Zielgruppe der Netzwerkplattform sind Frauen aus der Versicherungsbranche: Angestellte von Versicherungsunternehmen, Versicherungsmaklerinnen, Versicherungsagentinnen, Außendienstmitarbeiterinnen; Juristinnen, Rechtsanwältinnen und Ökonominnen.

Das Netzwerk ist eine Untergruppe des Vereins Women in Law. Die Gründerinnen bieten Damen eine kostenlose Plattform, um sich fachlich auszutauschen und zu vernetzen. Aktuell hat das Netzwerk bereits einen Mitgliederstand von über 375 interessierten Frauen. Ziel des Netzwerkes ist es den Wissensaustausch unter Frauen zu stärken und eine Plattform zum Networking zu bieten.

Die Initiative wurde mitten in der Pandemie gestartet und war aus diesem Grund in der Anfangsphase nur Online präsent, das erste Online-Frühstück-Event fand am 08.07.2020 statt. Seit Sommer 2022 bietet das Netzwerk nun auch regelmäßig gesponsorte Präsenz-Events an. Derzeit sind diese noch auf Wien beschränkt, im nächsten Jahr wird es auch in einigen Bundesländern Präsenz-Events geben. Sowohl bei den Online-Frühstücken als auch bei Präsenz-Events tragen ausschließlich Expertinnen aus der der Versicherungs- und Rechtsbranche zu ihren Spezialgebieten vor. Das Netzwerk wird zudem regelmäßig von Versicherungsunternehmen zu Inhouse-Frauen-Events eingeladen.

### Wer sind die maßgeblichen Personen im Board?

**Dr.<sup>in</sup> Arlinda Berisha, LL.M.** ist Leiterin des Fachbereichs Versicherungsrecht und Lehrgangleiterin der versicherungsrechtlichen Zertifikats-, Master- und LL.M.-Programme am Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen an der Universität für Weiterbildung Krems. Sie ist Lehrbeauftragte für Versicherungsvertragsrecht an der Universität für Weiterbildung Krems und an der Technischen Universität (TU) Wien, Fachbuchautorin und Mitbegründerin des Kremser Versicherungsforums.

**Mag.<sup>a</sup> Kerstin Keltner** ist Director Financial Lines bei Aon Austria GmbH, sie ist seit Jahren in der Versicherungswirtschaft in den Bereich Cyberrisiko, Financial Lines und Großschadenmanagement tätig. Sie hält regelmäßig Vorträge und publiziert zu diesen Themen. Zudem ist sie zertifizierte Datenschutzbeauftragte und Auditorin bei Austrian Standards für den datenschutzrechtlichen Code of Conduct der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten.

**Dr.<sup>in</sup> Nora Michtner** ist Rechtsanwältin und Gesellschafterin bei Singer Fössl Rechtsanwälte in



v.l.n.r.: Kerstin Keltner, Nora Michtner und Victoria Michler

Wien. Sie ist auf Versicherungsvertragsrecht und Gesellschafterstreit spezialisiert, hält regelmäßig Vorträge zu diesen Themen, hat einen Blog über versicherungsrechtliche Entscheidungen ([www.blogversicherungsrecht.at](http://www.blogversicherungsrecht.at)) und ist ab Herbst 2023 Herausgeberin und Autorin des VersVG-Online-Kommentars der versdb. In ihrer Studienzeit war sie außerdem für zwei Versicherer in der Schaden- und Vertragsabteilung tätig und kennt daher die Versicherungswirtschaft auch von dieser Seite.

**Mag.<sup>a</sup> Victoria Michler** ist als Nachfolgerin von Dr. Arlinda Berisha Leiterin des Fachbereichs Versicherungsrecht an der Universität für Weiterbildung Krets (ehemals Donau-Universität Krets) und als solche ist sie für sechs verschiedene versicherungsrechtliche Lehrgänge verantwortlich. Sie ist Mitorganisatorin des Kremser Versicherungsforums am 7. November 2023 und dissertiert im Bereich des Versicherungsvertragsrechts.

**Mag.<sup>a</sup> Caroline Weerkamp** ist Rechtsanwältin und Gesellschafterin der Familienrechtskanzlei Phila-

delphy-Steiner. Sie kommt ursprünglich aus der Versicherungsbranche und ist unsere Schnittstelle zu unserem Mutterverein Women in Law. Ziel ist es, den Wissensaustausch unter Frauen verstärken und zum Wissensaustausch anregen, eine Plattform zum Networking eröffnen, und Fachvorträge zu aktuellen Themen aus dem Versicherungsbereich anbieten.

### Veranstaltungsreihe Women in Insurance

Die nächsten Netzwerk-Events finden am 23.11.2023 und am 17.01.2024 statt.

Im November wird erneut ein Online-Frühstück zum Thema Prozessfinanzierung - „Zwischen Kosten und Erfolg: Die Rolle der Prozessfinanzierung im Versicherungswesen“ mit Frau Dr.<sup>in</sup> Fremuth-Wolf, veranstaltet. Das Neujahrstreffen am 17.01.2024 findet in Kooperation mit Schönherr Rechtsanwälte GmbH statt. Informationen zu den Veranstaltung erhalten interessierte Damen über die LinkedIn Gruppe von Women in Insurance Austria.



### Serie Juristische Begriffe

## Garantie und Verbraucherschutz

Garantie und Gewährleistung werden im allgemeinen Sprachgebrauch häufig als Synonyme verwendet und verwechselt, sind aber nicht dasselbe. Bei mangelhaften Leistungen haben Verbraucher gesetzliche Gewährleistungsansprüche gegenüber ihren Vertragspartnern. Im Gegensatz dazu ist die Garantie eine freiwillig übernommene vertragliche Haftung – in aller Regel des herstellenden Unternehmens. Mit anderen Worten, ohne entsprechende Garantieerklärung gibt es auch keine Garantie, die Gewährleistung dagegen gibt es automatisch auf Grund gesetzlicher Vorgabe. Garantieerklärungen verlängern häufig die gesetzlichen Gewährleistungsfristen.

### Gewährleistung

Im Rahmen der Gewährleistung haftet der Unternehmer immer nur für die Sache selbst, nicht aber für Folgeschäden. Es ist dies die gesetzlich vorgesehene Haftung für Mängel, die die Ware bzw. Leis-

tung bereits im Zeitpunkt der Übergabe aufweist, auch wenn sich dieser Mangel vielleicht erst später zeigt (geheimer Mangel bzw. verborgener Mangel). Entstehen neue Mängel erst nach Übergabe, handelt es sich dabei um keinen Gewährleistungsfall. Gewährleistung ist eine verschuldensunabhängige Haftung, ja es spielt sogar keine Rolle, ob der Verkäufer oder Werkunternehmer, auf den man im Rahmen der Gewährleistung zugreifen möchte, den Mangel verursacht hat oder dieser bereits bei einer der vorher gelegenen Absatzstufen entstanden ist. Die Frist beträgt bei beweglichen Sachen zwei Jahre, bei unbeweglichen drei Jahre ab Übergabe.

### Keine Einschränkung der Gewährleistungsansprüche

Für Verbraucher ist es wichtig zu wissen, dass eine Herstellergarantie ihre gesetzlichen Gewährleistungsansprüche nicht einschränkt. Sie müssen sich daher etwa von Verkäufern bei »



Mängel-Reklamationen nicht auf das herstellende Unternehmen und dessen übernommene Garantie verweisen lassen, sondern haben die Wahl, ob sie Gewährleistungsansprüche gegenüber ihren Verkäufern oder mögliche Garantieansprüche gegenüber den Herstellern geltend machen. Auf die Gewährleistung des Verkäufers besteht ein gesetzlicher Anspruch. Garantien sind nur teilweise gesetzlich geregelt und bestehen zusätzlich zu den gesetzlichen Gewährleistungsrechten.

### Gestaltungsfreiheit

Eine Garantie kann, muss aber nicht, kostenlos sein und ist grundsätzlich vom Garantiegeber beliebig gestaltbar. Häufig sind Garantien beschränkt und umfassen nur bestimmte Teile oder Eigenschaften eines Produkts – beispielsweise werden nur die Ersatzteile selbst, nicht aber sonstige Reparaturkosten gedeckt oder Verschleißteile gänzlich von der Garantie ausgenommen.

Was von der Garantie umfasst und was ausgeschlossen ist, muss in der Garantieerklärung einfach und verständlich dargelegt werden. So kann der Hersteller die Erfüllung der Garantie auch von gewissen Bedingungen abhängig machen (z.B. Garantie nur bei Erstkäufer).

Zumeist wird Garantiegebern die Mangelfreiheit eines Produkts über einen bestimmten Zeitraum garantiert – in der Regel ein bis fünf Jahre. Geht das Produkt innerhalb dieser Zeit kaputt, können jene Garantieansprüche gegenüber dem Garantiegeber geltend gemacht werden, zu der er sich in der Garantieerklärung verpflichtet hat – Reparatur, Austausch, Kaufpreiserstattung oder sonstige Abhilfe. Wenn das Herstellerunternehmen die Haltbarkeit für einen bestimmten Zeitraum garantiert, ist gesetzlich geregelt, dass Verbraucher während dieses Zeitraums jedenfalls einen unmittelbaren Anspruch auf Verbesserung oder Austausch der Sache gegen das Herstellerunternehmen haben.<sup>1</sup>

Anders als bei Gewährleistungsansprüchen ist für die Geltendmachung der Rechte aus der Garantie nicht von Bedeutung, ob der Mangel schon bei der Übergabe des Produkts vorhanden war oder erst später aufgetreten ist.

Das Unternehmen ist an die Zusagen in der Garantieerklärung und an den in der Werbung bekannt gemachten Inhalt der Garantie gebunden. Macht das Unternehmen in der Werbung vorteilhaftere Angaben über die Garantie als in der Garantieerklärung, gehen die günstigeren Werbeangaben vor.

### Mindestvorgaben von Garantieerklärungen bei Verbrauchern

Bei Verbrauchergeschäften muss die Garantieerklärung folgende Vorgaben erfüllen:

- **Hinweis auf Gewährleistung**  
Das garantierende Unternehmen muss ausdrücklich auf die gesetzliche Gewährleistungspflicht der Verkäuferin/des Verkäufers hinweisen und klarstellen, dass die gesetzliche Gewährleistung durch die Garantie nicht eingeschränkt wird.
- **Mindestinformation und Verständlichkeit**  
Die Garantieerklärung hat den Namen, die Anschrift der Garantiegeberin/des Garantiegebers und auf eine verständliche Art den Inhalt der Garantie (Dauer, räumliche Geltung, Vorgehensweise, um die Garantie in Anspruch zu nehmen) zu enthalten. Wenn die garantierten Eigenschaften aus der Garantieerklärung nicht hervorgehen, wird für die gewöhnlich vorausgesetzten Eigenschaften gehaftet.
- **Zeitpunkt und Dauerhaftigkeit**  
Die Garantieerklärung muss der Verbraucherin/dem Verbraucher spätestens bei Übergabe der Sache auf einem dauerhaften Datenträger zur Verfügung gestellt werden (Garantieerklärung auf Website genügt nicht).

Wenn der Garantiegeber gegen diese Bestimmungen verstößt, gilt die Garantie trotzdem. Er haftet für einen dem Verbraucher daraus entstandenen Schaden.

#### Quellen:

www.arbeiterkammer.at  
www.oesterreich.gv.at  
www.ris.bka.gv.at  
www.wko.at

<sup>1</sup> § 9a Abs. 2 KSchG (Konsumentenschutzgesetz)



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

Ich wi// Vermögen  
aufbauen. Und das  
nachhaltig.

Ich wi// zur DONAU.

**Donau**  
VIENNA INSURANCE GROUP



# Makler GO!

**Wir geben Ihnen das GO! für erfolgreichen Vertrieb.**  
Danke für die gute Zusammenarbeit!

**Wir sind für Sie da!**  
**Ihr ERGO Makler- und Agenturvertrieb**  
**[ergo-versicherung.at/makler](https://ergo-versicherung.at/makler)**



Werbung.  
ERGO Versicherung AG, 1110 Wien

# ERGO

Absender

Österreichischer Versicherungsmaklerring  
Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

Österreichische Post AG, MZ 08Z037665 M