

makler

intern



04/2024

„Verbunden werden auch die Schwachen mächtig!“

Durch die Umsetzung der EU-Verbandsklagen-Richtlinie werden Versicherer zukünftig einem (noch) höheren Risiko der gerichtlichen Inanspruchnahme ausgesetzt.

Freude am Fahren



THE NEW X5



bmw.at

BMW X5: Kraftstoffverbrauch, kombiniert WLTP in l/100 km: 0,8–12,5;
CO₂-Emissionen, kombiniert WLTP in g/km: 18–283.



Mag. Alexander
GIMBORN,
Präsident ÖVM

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

die Welt der Versicherungen ist geprägt von Wandel und Innovation – und genau das zeigt sich besonders deutlich in den aktuellen Themen, die uns als Makler:in beschäftigen. Vom entspannten Umgang mit Familienversicherungen über neue gesetzliche Regelungen bis hin zu modernen Produkten und der Revolution durch Künstliche Intelligenz: Unsere Branche bleibt in Bewegung. Lassen Sie uns gemeinsam einen Blick auf einige dieser spannenden Entwicklungen werfen.

1. Relaxt versichern – ein frischer Ansatz für die Familienberatung

Susanne Kondziolka-Bloch hat mit ihrem Buch *Relaxt versichern: Der lockere Versicherungsguide für Familien* einen echten Nerv getroffen. Sie zeigt uns auf humorvolle und praxisnahe Weise, wie wir als Makler komplexe Versicherungsthemen für Familien auf das Wesentliche herunterbrechen können. In einer Zeit, in der viele Kunden mit Fachjargon und endlosen Vertragsdetails überfordert sind, ist es umso wichtiger, in einer verständlichen und einfühlsamen Sprache zu kommunizieren.

Susanne schafft es, Familien die Angst vor dem Versicherungsthema zu nehmen und ihnen gleichzeitig die Bedeutung eines guten Schutzes aufzuzeigen. Für uns ist das Buch eine Inspirationsquelle, die uns lehrt, wie wir unsere Zielgruppe besser erreichen und uns als echte Partner für ihre Absicherung positionieren können. Der Leitgedanke: Versicherungen können auch mit einem Augenzwinkern vermittelt werden – und genau das stärkt die Bindung zu unseren Kunden.

2. Das neue Baumhaltergesetz in Österreich – was wir wissen müssen

Ab 2024 tritt in Österreich das neue Baumhaltergesetz in Kraft. Eine wichtige gesetzliche Änderung, die auch für uns Versicherungsmakler Konsequenzen hat. Das Gesetz verpflichtet Grundstückseigentümer zu noch strengeren Sicherheitsvorkehrungen im Bereich Baumpflege und Haftung; ab sofort gilt die Umkehr von der Beweislastumkehr. Das bedeutet, dass der Schutz durch Haftpflichtversicherungen fortlaufend bewertet werden muss, insbesondere für Eigentümer mit Baumbestand. Unsere Aufgabe wird es sein, unsere Kunden auf diese Veränderungen aufmerksam zu machen und bestehende Haftpflichtpolizzen/summen zu überprüfen, um sicherzustellen, dass sie den neuen gesetzlichen Anforderungen entsprechen. Die rechtliche Absicherung wird damit für viele Kunden ein zentrales Thema, und hier können wir als Berater mit unserem Know-how einen entscheidenden Mehrwert bieten.

3. Ein brandneues Reiseversicherungsprodukt – exklusiv für Makler entwickelt

Besonders erfreulich ist die Einführung eines neuen Reiseversicherungsprodukts, das speziell für uns Versicherungsmakler design wurde. Dieses Produkt bietet maßgeschneiderte Lösungen für die Absicherung von Urlaubs- und Geschäftsreisen und hebt sich durch attraktives Bedingungsnetzwerk sowie einer IDD konformen Beratungstrecke ab.

Es ist ein Produkt, das uns erlaubt, auf individuelle Kundenbedürfnisse einzugehen, und gleichzeitig den Vertrieb durch uns Makler stärkt. Wir alle wissen, wie herausfordernd es sein kann, im Wettbewerb mit Reisebüros sowie Direktversicherern zu stehen – dieses exklusive Produkt ist ein Zeichen dafür, dass unsere Expertise und Beratungsqualität nach wie vor geschätzt werden. Nutzen wir diese Chance, um unseren Kunden einen echten Mehrwert zu bieten!

»



4. Künstliche Intelligenz – ein echter Vorteil für unsere Beratung

Ein weiteres großes Thema, das unsere Branche revolutioniert, ist die Künstliche Intelligenz. KI-Anwendungen ermöglichen es uns, effizienter zu arbeiten und den Beratungsprozess zu optimieren. Viele neue Bereiche stehen von der automatisierten Vertragsanalyse bis hin zur individuellen Risikoabschätzung – KI wird uns zunehmend zeitraubende Routineaufgaben abnehmen, sodass wir uns noch besser auf die persönliche Beratung konzentrieren können.

Fazit: Gemeinsam in die Zukunft

Ob entspannte Familienberatung, neue gesetzliche Vorgaben, innovative Produkte oder technologische Fortschritte – es bleibt spannend in unserer Branche. Lassen Sie uns diese Herausforderungen und Chancen gemeinsam angehen, um unseren Kunden weiterhin die bestmögliche Absicherung zu bieten.

Ihr/Euer Axel (Gimborn)

Impressum:

Medieninhaber & Herausgeber:

ÖVM – Österreichischer Versicherungsmaklerring und Verband der Risk-Manager und Versicherungs-Treuhänder, Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien
ZVR Zahl 936144042
Tel.: +43 (0)1 4169333, Fax: +43 (0)1 41693334
Mail: office@oevm.at, Web: www.oevm.at

Vereinszweck:

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

Vorstand:

Präsident: Mag. Alexander Gimborn
Vizepräsident: Ing. Alexander Punzl
Vizepräsident: Mag. Alexander Meixner
Schriftführer: Mag. Erwin Weintraud

Verlagsort:

Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

Redaktionsteam:

ÖVM Sekretariat

Layout & grafische Produktion:

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

Druck:

KurzDRUCK GmbH

Blattlinie:

Informationen für Vereinsmitglieder, Fachinformation zu Versicherungsthemen, Rechtliche Informationen

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

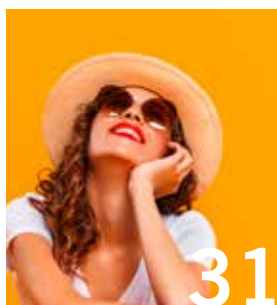
Mit der Übermittlung von Inhalten zur Veröffentlichung an den ÖVM räumt der Autor das übertragbare, zeitlich und örtlich unbeschränkte ausschließliche Werknutzungsrecht (§ 24 Urhebergesetz) der Veröffentlichung in dieser Zeitschrift ein, einschließlich des Rechts der Vervielfältigung in jedem technischen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

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

INHALT

INHALTSVERZEICHNIS

ÖVM/INTERN



31

Versicherungen entspannt erklärt – ein Lesetipp für Ihre Kunden **9**

ÖVM-Mitglieder vor den Vorhang, Teil 8
Dr.in Claudia Ilk – Eine Visionärin in der Versicherungsbranche **10**

Serie Kuriose Fälle – An der Luxustangente schrammen **23**

Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten! **25**

ÖVM setzt neue Maßstäbe im Produktdesign für Reiseversicherungen **31**

RECHT



6

VRUN – Verbandsklagen-Richtlinie-Umsetzungs-Novelle **6**

Baumhalterhaftung **11**

Serie Kündigungsrecht – Mangel einer Kündigung – VERSPÄTET! **13**

Risk Experts – Photovoltaik – Ein neues Enfant terrible der Versicherungswirtschaft? **16**

VersVG-Bestimmungen in der Praxis – § 28 VersVG (Gefahrenerhöhung – Leistungsfreiheit des VR) **22**

Serie Sozialversicherung – Berufskrankheiten **30**

WIRTSCHAFT & STEUER



32

Judgement Day – KI Unterstützung im Servicebereich **14**

Warum Sie als Makler Tomaten lieben sollten! **26**

Serie „was ist das ...“ – Energieausweis **32**

ÖVA/AUSBILDUNG



20

Neue Absolventin des Digital-Lehrgangs für Versicherungsmakler:innen **20**

Jahresbericht 2024 – Women in Insurance Austria **28**

KI-Schulungen laut EU-Richtlinie verpflichtend – ÖVA bietet AI-Survival-Programm **34**

VRUN – Verbandsklagen-Richtlinie-Ums

Als Verbandsklage wird die Klage von Vereinen oder Verbänden bezeichnet, mit der diese nicht die Verletzung eigener Rechte geltend machen, sondern die der Allgemeinheit.

Mit 18. Juli 2024 wurde die EU-Verbandsklagen-Richtlinie (VK-RL) durch die Verbandsklagen-Richtlinie-Umsetzungs-Novelle, kurz VRUN, in Österreich umgesetzt. Der Inhalt der Novelle lässt sich in drei Themenbereiche gliedern:

- Bundesgesetz über Qualifizierte Einrichtungen zur kollektiven Rechtsverfolgung (Qualifizierte Einrichtungen Gesetz -QEG)
- Verbandsklage auf Unterlassung (§§ 619 bis 622 ZPO - Zivilprozessordnung)
- Verbandsklage auf Abhilfe (§§ 623 bis 635 ZPO - Zivilprozessordnung)



„Verbunden werden auch die Schwachen mächtig!“

etzungs-Novelle

Die VRUN ist ein typisches Beispiel für das in Österreich häufig angewandte Goldplating. Damit wird das Nutzen bestimmter Ermessensspielräume der einzelnen Mitgliedstaaten der Europäischen Union bei der Umsetzung von Richtlinien umschrieben. Vereinfacht gesagt, könnte man von einer nationalen Übererfüllung der Vorgaben aus Brüssel sprechen.

Nach der EU-Verbandsklagen-Richtlinie sollte die neue Sammelklage nur für Verstöße gegen bestimmte EU-Rechtsakte zur Verfügung stehen. Der österreichische Gesetzgeber hat sich aber zu einer massiven Erweiterung entschlossen. Eine QEG-Sammelklage kann gegen jedes rechtswidrige Verhalten eines Unternehmers erhoben werden, welches die kollektiven Interessen von Verbrauchern beeinträchtigt oder zu beeinträchtigen droht.

Qualifizierte Einrichtungen

Klagebefugt sind ausschließlich die Qualifizierten Einrichtungen, nicht jedoch die Verbraucher selbst.

Nach österreichischem Recht errichtete juristische Personen können bei Erfüllung der folgenden Voraussetzungen die Anerkennung als Qualifizierte Einrichtung für grenzüberschreitende Verbandsklagen beantragen, wobei der Bundeskartellanwalt über die Anerkennung mittels Bescheid entscheidet.

- zwölfmonatige öffentliche Tätigkeit zum Schutz von Verbraucherinteressen und legitimes Interesse am Schutz der Verbraucherinteressen als Satzungszweck;
- keine Verfolgung eines Erwerbszweckes;
- keine Eröffnung eines Insolvenzverfahrens über ihr Vermögen;
- Unabhängigkeit; insbesondere keine Beeinflussung von Personen, die ein wirtschaftliches Interesse an der Erhebung einer Verbandsklage haben;
- Einhaltung diverser Veröffentlichungspflichten.

Bisher klagebefugten Einrichtungen wird per Gesetz der Status einer gesetzlich anerkannten Einrichtung für die Erhebung innerstaatlicher Verbandsklagen verliehen. Es sind dies

- die Wirtschaftskammer Österreich,
- die Bundesarbeitskammer,
- der österreichische Landarbeitertag,
- die Präsidentenkonferenz der Landwirtschaftskammer Österreich,
- der Österreichische Gewerkschaftsbund,
- der Verein für Konsumenteninformation und
- der Österreichische Seniorenrat.

Wirtschaftskammer und Bundesarbeitskammer sind darüber hinaus auch gesetzlich anerkannten Qualifizierte Einrichtungen

für die Erhebung grenzüberschreitender Verbandsklagen

Zudem sind Organisationen, die in einem anderen Mitgliedstaat der Europäischen Union als Qualifizierte Einrichtungen anerkannt und die in einer von der Europäischen Kommission zu veröffentlichende Liste eingetragen sind, klagebefugt.

Finanzierung

Der österreichische Gesetzgeber wählte im Vergleich zu anderen Mitgliedstaaten einen eher liberalen Zugang zur Prozessfinanzierung. Die Finanzierung von Verbandsklagen durch Dritte ist zulässig. Die Qualifizierte Einrichtung kann sogar Beitritte von Verbrauchern zu einem Verbandsklageverfahren gar davon abhängig machen, dass die Beitretenden den zwischen der Qualifizierten Einrichtung und dem Prozessfinanzierer vereinbarten Vertrag abschließen. Es besteht auch keine prozentuelle Schranke für den Beitrag an Prozessfinanzierer.

Um Interessenskonflikte zu vermeiden, darf der Prozessfinanzierer weder ein Wettbewerber des beklagten Unternehmens noch von diesem wirtschaftlich oder rechtlich abhängig sein. Auch sonst dürfen Prozessfinanzierer nicht ungebührlich Einfluss auf das Verbandsklageverfahren nehmen. Nimmt eine Qualifizierte Einrichtung Leistungen eines Prozessfinanzierers in Anspruch, ist dies dem Gericht kundzutun.

Qualifizierte Einrichtungen dürfen für den Beitritt zu einer Verbandsklage auch eine Beitrittsgebühr verlangen. Diese darf allerdings weder höher als 20 Prozent der geltend gemachten Anspruchssumme sein, noch den Betrag von EURO 250,00 überschreiten.

Möglichkeiten kollektiver Klagen vor Umsetzung der Richtlinie

Bisher sieht das österreichische Rechtssystem folgende Möglichkeiten zur kollektiven Klageerhebung vor:

- **AGB-Verbandsklage im Sinne der §§ 28ff KSchG:** Bestimmte Verbände können eine Unterlassungsklage gegen Unternehmen einbringen, die unzulässige AGB-Klauseln verwenden. Individuelle Verbraucheransprüche müssen jedoch separat geltend gemacht werden.
- **Wettbewerbsrechtliche Verbandsklage im Sinne des §§ 14ff UWG:** Diese Klageform erlaubt es Verbänden, gegen unlautere Geschäftspraktiken vorzugehen. Auch hier sind nur Unterlassungsansprüche möglich.

»



Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM

- **Sammelklage österreichischer Prägung:** Diese Form der Sammelklage ist gesetzlich nicht ausdrücklich geregelt, sondern hat sich in der Praxis als „prozessuales Hilfskonstrukt“ entwickelt. Verbraucher treten dabei ihre Individualansprüche an einen Verband oder sonstigen Rechtsträger (Verein) ab. Diese Ansprüche werden dann gesammelt im eigenen Namen einklagt. Diese Methode ist prozessual komplex und führt in der Praxis oft zu langwierigen und kostspieligen Nebenstreitigkeiten über prozessuale Punkte, wie beispielsweise Zulässigkeit der Klage oder Zuständigkeit des angerufenen Gerichts.

Möglichkeiten kollektiver Klagen nach Umsetzung der Richtlinie

Das neue Verbandsklage-Regime tritt neben die bestehenden Klagemöglichkeiten und verdrängt diese nicht. Die neuen Formen der Sammelklage sind – wie schon bisher – keine echten Gruppenklagen, bei denen sich Verbraucher selbst zusammenschließen und zu einer Klageführung entscheiden können. Das Klagerecht ist – wie bereits ausgeführt – nur bestimmten Qualifizierten Einrichtungen vorbehalten.

Zusätzlich zur Klage auf Unterlassung wurde erstmals in Österreich eine gesetzliche Möglichkeit geschaffen, für Verbraucher eine kollektive Klage auf Abhilfe gegen Unternehmer anzustrengen. Mit diesem prozessualen Instrument können nun etwa Schadenersatz, Preisminderung oder Reparatur geltend gemacht werden.

Mit einer Unterlassungsklage klagt eine qualifizierte Einrichtung Unternehmen auf die Unterlassung – Beendigung und Verbot – eines rechtswidrigen Verhaltens, etwa auf die Unterlassung der Verwendung einer rechtswidrigen oder missbräuchlichen Klausel in Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Durch die Einbringung dieser Art der Klage wird die Verjährung von Ansprüchen der betroffenen Verbraucher gehemmt, d.h. der Ablauf der Frist für die Verjährung steht während des Unterlassungsverfahrens still und läuft erst nach rechtskräftiger Beendigung dieses Verfahrens weiter.

Mit der Verbandsklage auf Abhilfe ist es qualifizierten Einrichtungen nunmehr möglich, Ansprüche von zumindest 50 Verbrauchern aufgrund im Wesentlichen gleichartiger Sachverhalte gegen einen Unternehmer geltend zu machen. Es werden also durch klagebefugte Institutionen in

einem einzigen Verfahren Ansprüche unmittelbar für Verbraucher geltend gemacht. Das Urteil wirkt daher unmittelbar für (oder gegen) die am Verfahren beteiligten Verbraucher.

Zuständig für Verbandsverfahren ist ausschließlich das Handelsgericht Wien.

Auswirkungen für die Versicherungswirtschaft

Versicherungsunternehmen waren/sind schon bisher ein beliebtes Ziel für Verbandsklagen und Massenverfahren. Versicherungsbedingungen müssen dabei immer wieder hinsichtlich der Allgemeinen Geschäftsbedingungen dem strengen Prüfmaßstab der Klauselkontrolle standhalten. Die Verfahren zum ewigen Rücktrittsrecht bei Lebensversicherungen haben vielen Versicherungen zugesetzt.

Die VRUN bringt nun eine weitere Stärkung des Verbraucherschutzes mit sich. Die Möglichkeit der Klageführung auf Zahlung, die Zulässigkeit der Prozessfinanzierung, die konzentrierte Verfahrensführung vor dem Handelsgericht Wien und die Öffnung der neuen Arten der Sammelklagen für (theoretisch) jede österreichische Verbraucherschutzorganisation, all das führt dazu, dass der Zugang von Verbrauchern zur gerichtlichen Durchsetzung ihrer Zahlungsansprüche deutlich einfacher und niederschwelliger wird. Versicherungsunternehmen werden damit einem (noch) höheren Risiko der gerichtlichen Inanspruchnahme ausgesetzt.

Conclusio

Mit der Einführung der Europäischen Sammelklage soll ein effizienter und schnellerer Rechtsschutz für Verbraucher geschaffen werden. Ob dieses Ziel mit den neu eingeführten Verbandsklageverfahren tatsächlich erreicht wird, muss sich in der Praxis noch zeigen. Experten sehen jedoch auf den ersten Blick in der vermeintlichen „Lockerung“ der Anforderungen an Vorbringen und Beweisen keine Verfahrenserleichterung. Vor dem Hintergrund der explizit eingeführten Möglichkeit der Prozessfinanzierung durch Dritte, ist eine Welle an Verbandsklagen jedenfalls zu erwarten.

Versicherungen entspannt erklärt – ein Lesetipp für Ihre Kunden

Die Versicherungswelt muss nicht kompliziert und trocken sein – das zeigt mein soeben erschienenes Buch „Relaxt versichern – wie du deine Versicherungen endlich aufräumst und für deine Familie optimal vorsorgst“.

Als Versicherungsexpertin und Mutter ist mir klar, dass vielen Familien schlichtweg die Zeit und das Verständnis fehlt, sich tief in die Themen Absicherung und Vorsorge einzuarbeiten.

Die Welt der Versicherungen verständlich zu machen, ist für uns Makler Herzenssache. Trotzdem wissen wir alle, dass manche Kunden gerne selbst einen Überblick gewinnen und sich informieren möchten. Genau dafür habe ich das Buch geschrieben. Es richtet sich an Privatpersonen, die sich im Alltag einen schnellen Zugang zu den wichtigsten Versicherungsthemen wünschen, und vermittelt Wissen einfach, praxisnah, ohne Fachjargon, dafür mit Augenzwinkern.

Für Ihre Kunden könnte es ein passendes Weihnachtsgeschenk sein – ein humorvoller Begleiter, der Versicherungswissen mit Leichtigkeit vermittelt und zum Nachdenken anregt.

Das Buch feierte seine Premiere auf der Frankfurter Buchmesse bei meiner Lesung und geht in den nächsten Wochen weiter auf Tour! Mit Stationen auf der Buch Wien, der Münchner Bücherschau und der Leipziger Buchmesse wird es einem breiten Publikum vorgestellt.

Erhältlich ist es im stationären und im Online-Buchhandel – oder direkt über unser Büro, auf Wunsch gerne mit persönlicher Signatur:

www.bloch-versicherungen.at/buch



Susanne KONDZIOLKA-
BLOCH
Vorständin ÖVM



ISBN: 978-3-99060-462-5

Erscheinungsdatum: 29.10.2024

Verlag: Goldegg

Preis: 25 Euro inkl. USt.

Seitenzahl: 250

Sprache: Deutsch

Einband: Gebundene Ausgabe

Maße (L/B/H): 21,5/13,5/4 cm

Gewicht: 400 g

ÖVM-Mitglieder vor den Vorhang, Teil 9

Dr.ⁱⁿ Claudia Ilk

Eine Visionärin in der Versicherungsbranche

Claudia Ilk ist bekannt für ihre Hingabe und den unermüdlichen Einsatz, den sie in das Maklerbüro ILK einbringt. Ge-gründet Mitte 1996 von ihrem Mann, trat sie im Jahr 2000 nach einer Laufbahn als Finanzbeamtin im Finanzamt Krems in das Unternehmen ein. „Rückblickend habe ich diesen Schritt keinen Tag bereut“, sagt sie und betont die stetige Lernkurve und Herausforderung, die diese Entscheidung mit sich brachte.

Ein bedeutendes Kapitel ihrer Karriere war ihre Wahl zur Präsidentin des ÖVM im Jahr 2008, eine Rolle, die sie drei Jahre lang innehatte. „In unserem Unternehmen war durch die Aufteilung der Aufgabenfelder einerseits sichergestellt, dass jeder seinen Arbeitsbereich und Freiraum hat, aber andererseits war der fachliche Austausch mit dem ÖVM eine sehr wertvolle Hilfe bei der Lösung anstehender Probleme“, erzählt Claudia Ilk. Die Gründung der IGV Austria, bei der ihr Mann als Gründungsvorstand entscheidend mitwirkte, war ein weiterer Meilenstein. Die IGV Austria ist mittlerweile mit über 180 Mitgliedsbetrieben die größte derartige Vereinigung in Österreich.

Den Eintritt ihrer Tochter Katharina ins Familienunternehmen sieht Claudia Ilk als wesentlichen Erfolgsfaktor für die Zukunft. „Sie übernimmt mit Ende dieses Jahres auch die Geschäftsführung“, sagt sie stolz. „Katharina ist unser Garant für das Fortbestehen des Unternehmens.“ Nach Erfahrungen in der Versicherungsbranche und dem erfolgreichen Abschluss ihres Studiums an der Wirtschaftsuniversität Wien, ist Katharina seit Ende 2019 im Unternehmen tätig.

Abwechslung und Vielseitigkeit

Im Gespräch reflektiert Claudia Ilk über Ihren Beruf: „Der Spaß und die Freude in meinem Beruf ist die Abwechslung und Vielseitigkeit. Man hört nie auf dazuzulernen. Auch der Kontakt mit unseren Kunden ist mir lieb und wert.“ Die Aufgabe, zusammen mit ihrem Mann das Unternehmen weiter aufzubauen, und der Schritt in die Selbständigkeit habe sie sehr angesprochen. Dennoch gibt es herausfordernde Aspekte. „Weniger schön ist es, dass es mir manchmal nicht leicht fällt abzuschalten – und ich wälze dann auch in meiner Freizeit berufliche Probleme“, gesteht sie.

Das Schöne an diesem Beruf sei, dass er unheimlich spannend ist. Selbst nach so langer Zeit gäbe es immer wieder Aufgaben,

„Schade, dass in unserem schönen Beruf so wenige Frauen tätig sind.“



die neu und anspruchsvoll sind. Ilk: „Man ist gefordert, mit viel Fachwissen, sozialem Gespür und Ausdauer die Anliegen der KundInnen zu vertreten. Und wenn dies dann noch von unseren KlientInnen gewürdigt und anerkannt wird, ist das die größte Freude.“ Unerfreulich

sei die explodierende Entwicklung immer neuer Vorschriften und Auflagen. Auch hier sei es hilfreich, IGV-Mitglied zu sein, und eine entsprechende Unterstützung zu erfahren.

Als Frau in einer männlich dominierten Branche sieht die Maklerin ihre Position nicht als Hindernis. „In den allermeisten Fällen habe ich die Tatsache, eine Frau in einem überwiegend von Männern ausgeübten Beruf zu sein, weder als Vorteil noch als Nachteil empfunden“, sagt sie und weist gleichzeitig darauf hin, dass Frauen in der Branche nach wie vor unterrepräsentiert sind. „Man muss allerdings bedenken, dass ich nicht als junges Mädchen, sondern als Frau mit akademischem Titel und langjähriger Berufserfahrung in die Branche eingestiegen bin. Da tut man sich wahrscheinlich etwas leichter ...“

Insgesamt findet es Claudia Ilk schade, dass Frauen in diesem Beruf so unterrepräsentiert sind. „Ich kann das nur bedingt nachvollziehen. Unsere Branche hat leider mitunter keinen guten Ruf, viele wissen noch immer nicht was einen Versicherungsmakler ausmacht. Allerdings sind neben den bereits oben genannten

Vorteilen die Flexibilität der Arbeitszeit und die damit verbundene Familienfreundlichkeit ein großes Plus.“

Zu den aktuellen Herausforderungen der Branche zählt sie die Nachwuchsproblematik und den Klimawandel. „Katastrophen werden in manchen Regionen nicht mehr versicherbar sein,“ prognostiziert sie. Laut Ilk wird es auch zunehmend schwieriger werden, für manche Haftpflichtdeckungen Versicherungsschutz einzukaufen. „Auch das Thema Cybercrime wird uns noch Kopfzerbrechen bereiten.“

Abseits ihrer beruflichen Verpflichtungen genießt Claudia Ilk die Zeit mit ihren Enkelkindern und ihrer Rottweilerhündin Frieda. „Durch den Um-

stand, dass unsere Tochter schon viele Aufgaben im Unternehmen übernommen hat, fällt es mir schon leichter mich freizuspielen,“ beschreibt sie ihre Freude an diesen familiären Momenten – auch die Pflege und Betreuung ihres Gartens, vor allem des Gemüsegartens, ist eine von ihr sehr geschätzte Freizeitbeschäftigung.

Dr. Claudia ILK
Ilk GesmbH

Obere Hauptstr. 91, 3495 Rohrendorf

Baumhalterhaftung

Mit dem ÖVM sind unsere Mitglieder stets auf der sicheren Seite – rechtlich und versicherungstechnisch. Vertrauen Sie auf fundierte juristische Betreuung und auch Beratung, die Ihre Interessen auch Ihrer Kunden schützt und Risiken minimiert!

Der Nationalrat hat am 21. März 2024 durch das Haftungsrechts-Änderungsgesetz 2024 (HaftRÄG 2024) eine bedeutende Neuregelung zur Haftung bei Personen- und Sachschäden durch umstürzende Bäume und herabfallende Äste beschlossen. Diese Neuregelung, die durch die Einführung des neuen § 1319b in das Allgemeine Bürgerliche Gesetzbuch (ABGB) erfolgt, tritt am 1. Mai 2024 in Kraft.

Wesentliche Inhalte der Neuregelung

1. Eigener Haftungstatbestand für Baumhalter

Mit dem neuen § 1319b ABGB wird erstmals ein spezieller Haftungstatbestand für die Verletzung der Verkehrssicherungspflichten von Baumhaltern geschaffen. Dies ist ein deutlicher Fortschritt gegenüber der bisherigen Rechtslage, bei der Schadensfälle durch umstürzende Bäume oder herabfallende Äste analog zur Bauwerkshaftung nach § 1319 ABGB geregelt wurden. Diese Analogie führte zur Anwendung einer Beweislastumkehr zulasten der Baumhalter, was nun entfällt.

2. Abwägung der Zumutbarkeit von Sicherungsmaßnahmen

Der Gesetzgeber hat ein besonderes Augenmerk auf die Zumutbarkeit von Prüf- und Sicherungsmaßnahmen gelegt. Bei der Beurteilung, welche Maßnahmen einem Baumhalter zugemutet werden können, ist insbesondere das Interesse an einem möglichst naturbelassenen Zustand eines Baumes zu berücksichtigen. Dies gilt vor allem für Bäume in Schutzgebieten oder solche, die aufgrund ihrer ökologischen Bedeutung oder ihres Beitrags zur Lebensqualität der Menschen besonders erhaltenswert sind. Durch diese Abwägung soll vermieden werden, dass Bäume vorschnell gefällt oder stark beschnitten werden, nur um eventuelle Haftungsrisiken zu minimieren.

3. Sorgfaltspflichten und Haftungsvoraussetzungen

Ein Baumhalter haftet für Schäden, die durch das Umstürzen eines Baumes oder das Herabfallen von Ästen verursacht werden, wenn »



Mag. Alexander GIMBORN
ÖVM Präsident

diese Schäden auf eine Vernachlässigung der erforderlichen Sorgfalt bei der Prüfung und Sicherung des Baumes zurückzuführen sind. Die erforderliche Sorgfalt hängt von verschiedenen Faktoren ab, darunter der Standort des Baumes, seine Größe, sein Zustand und die damit verbundene Gefahr.

4. Geltung allgemeiner Beweislastregeln

Anders als in der bisherigen Praxis der Bauwerkshaftung unterliegt der Schadensersatzanspruch nach § 1319b ABGB den allgemeinen Regelungen über die Beweislast. Dies bedeutet, dass die Beweislastumkehr, die in der bisherigen Rechtsprechung häufig zu Lasten der Baumhalter angewendet wurde, entfällt. Damit wird der Boden für eine analoge Anwendung der Bauwerkshaftung in diesem Bereich entzogen.

5. Ausschluss bestimmter Fälle

Die neue Bestimmung gilt nicht für Bäume im Wald, da die Haftung für Schäden im Wald weiterhin durch das Forstgesetz 1975 und dessen § 176 geregelt wird. Ebenso sind nicht alle möglichen Schadensfälle im Zusammenhang mit Bäumen von der neuen Regelung erfasst, etwa Unfälle von Arbeitern bei Baumpflegemaßnahmen oder das Anprallen eines Skifahrers an einen Baum.

Hintergrund und Ziele der Neuregelung

Die Einführung des § 1319b ABGB geht auf eine seit Jahren geführte Diskussion über die Haftung für Schäden durch Bäume zurück. Ein zentraler Kritikpunkt war die analoge Anwendung der Bauwerkshaftung auf Bäume, die durch die Beweislastumkehr zu großflächigen Fällungen führte, um Haftungsrisiken zu vermeiden. Diese Praxis wurde insbesondere vor dem Hintergrund

des zunehmenden Bewusstseins für die Bedeutung alter und großer Bäume für das ökologische Gleichgewicht und die Lebensqualität der Menschen als problematisch angesehen.

Die Neuregelung verfolgt zwei Hauptziele: Erstens soll sie die haftungsrechtlichen Besonderheiten und Fragen im Zusammenhang mit Bäumen klar und ausdrücklich gesetzlich regeln. Zweitens soll sie die analoge Anwendung der Bauwerkshaftung auf Bäume entbehrlich machen und damit eine übermäßige Fällung von Bäumen zur Haftungsvermeidung verhindern.

Durch die Schaffung eines eigenen Haftungstatbestandes wird den spezifischen Kriterien, die für die Haftung bei Schäden durch Bäume relevant sind, Rechnung getragen. Insbesondere die Abwägung zwischen dem Interesse am Erhalt eines naturbelassenen Zustands eines Baumes und den Sicherheitsinteressen der Allgemeinheit wird in der neuen Regelung berücksichtigt.

Fazit

Die Neuregelung des § 1319b ABGB stellt einen wichtigen Schritt dar, um die Haftung für Schäden durch Bäume auf eine klare und angemessene rechtliche Grundlage zu stellen. Sie schafft Rechtssicherheit für Baumhalter und berücksichtigt zugleich ökologische und soziale Interessen. Durch den Verzicht auf die Beweislastumkehr und die Einführung eines Abwägungselements bei den Sicherungsmaßnahmen wird eine Balance zwischen Haftungsschutz und dem Erhalt wertvoller Bäume angestrebt. Die Neuregelung trägt damit der zunehmenden Bedeutung des Baumbestands für Umwelt und Lebensqualität Rechnung und könnte in der Praxis zu einem bewussteren Umgang mit der Baumpflege und -sicherung führen.





Serie Kündigungsrecht

Mangel einer Kündigung – VERSPÄTET!

Erfolgt die Kündigung des Versicherungsvertrages durch den Kunden oder dessen Vertreter zu spät, treffen den Versicherer folgende Pflichten:

- Zurückweisungspflicht
- Umdeutungspflicht

Zurückweisungspflicht einer zeitwidrigen Kündigung

Die Rechtsprechung leitet aus dem - den Versicherungsvertrag beherrschenden - Grundsatz von Treu und Glauben eine besondere Verpflichtung zu Lasten des Versicherers ab. Der Versicherer ist verpflichtet, fehlerhafte (= an sich unwirksame, weil beispielsweise verspätete oder formwidrige) Kündigungen des Versicherungsnehmers unverzüglich zurückzuweisen. Kommt der Versicherer dieser Kündigungszurückweisungspflicht nicht nach, so wirkt die (eigentlich unwirksame) Kündigung dem Versicherer gegenüber, so wie der Versicherungsnehmer sie erklärt hat.

Einen konkreten Zeitraum, innerhalb dessen der Versicherer dieser Kündigungszurückweisungspflicht nachzukommen hat, nennt der OGH nicht; er stellt auf die Umstände des Einzelfalls ab. Eine Zurückweisung nach drei Wochen hat der OGH jedoch in einem Urteil aus dem Jahr 2021 (Millenniumsprung und Weihnachtszeit) als jedenfalls nicht „unverzüglich“ und somit als verspätet erachtet, weshalb die Kündigung des Versicherungsnehmers in diesem Fall wirksam geworden ist.

„Der Versicherer muss die **unwirksame Kündigung** ohne Verzug **zurückweisen**. Ein Zeitraum von rund **3 Wochen** zwischen Eingang des Kündigungsschreibens und der Reaktion auf dieses ist **nicht unverzüglich**.“ (70b 97/01t)

Damit eine Kündigung wirksam werden kann, muss sie dem Versicherer zugegangen sein. Die Zurückweisungsfrist beginnt mit dem ordnungsgemäßen Zugang zu laufen. Mögliche Orte, wo Kündigungen abgegeben werden können, sind die General- oder Landesdirektion, Filialen oder Versicherungsagenturen. Die Versicherungsbedingungen können – davon abweichend – für Unternehmer besondere Zugangserfordernisse für Kündigungen vorsehen. So könnte beispielsweise vereinbart werden, dass Kündigung stets an General- oder Landesdirektionen zu adressieren sind. Für Verbraucher sind nach aktueller Rechtsprechung derartige Sondervereinbarungen jedoch unzulässig.

Nach § 6 Abs 1 Z 4 KSchG darf eine vom **Verbraucher** dem Unternehmer abgegebene Anzeige oder Erklärung **keiner strengeren Form als der Schriftform** oder **besonderen Zugangserfordernissen** unterworfen werden.

Nach herrschender Auffassung sind damit unter anderem Vereinbarungen **unzulässig**, wonach die Erklärung des Verbrauchers **an eine bestimmte Stelle im Bereich der Unternehmensorganisation gerichtet** (adressiert, übermittelt) **werden müsse**. [...] (RS 0121729)

Umdeutung einer zeitwidrigen Kündigung

Eine Kündigung, bei der die Kündigungsfrist nicht eingehalten oder zum falschen Kündigungstermin ausgesprochen wurde, ist rechtlich so zu behandeln, als ob sie unter Einhaltung der vorgeschriebenen Frist zum nächstzulässigen Termin ausgesprochen worden wäre, wenn dies dem mutmaßlichen, dem Empfänger erkennbaren Willen des Erklärenden entspricht. Diese Wirkung tritt auch ein, wenn der Versicherer die zeitwidrige Kündigung zurückweist.

Eine Kündigung kann prinzipiell niemals zu früh ausgesprochen werden. Sie wirkt aber erst unter Einhaltung der vorgesehenen Frist zum nächstmöglichen Kündigungstermin. Gekündigt werden kann jedoch erst dann, wenn bereits ein Kündigungsrecht besteht.¹

„Die **zeitwidrige Kündigung** ist grundsätzlich in eine ordnungsgemäße Kündigung **umzudeuten**, also rechtlich so zu behandeln, als ob sie unter Einhaltung der vorgeschriebenen Frist zum **nächstzulässigen Termin** ausgesprochen worden wäre, wenn dies dem mutmaßlichen, dem Erklärungsempfänger **erkennbaren Willen des Kündigenden** zum Zeitpunkt der Kündigung entspricht („Konversion“).“ (RS0118103)

¹ Besteht noch kein Kündigungsrecht, wie beispielsweise bei einer Besitzwechselkündigung im Sinne des § 70 Abs 2 VersVG vor Einverleibung des Eigentumsrechtes, liegt ein tatsächlicher Kündigungsfehler vor, auf den sich der Versicherer erfolgreich berufen darf.

Quellen:
www.ris.bka.gv.at





Mag. Thomas LEITNER
ÖVM Vorstand

Judgement Day –

KI Unterstützung im Servicebereich

Vor ein paar Tagen hat er sich wieder geächtet. Science-Fiction-Fans werden wissen was ich meine, es ist der 29.08.1997, der Tag an dem Skynet, die künstliche Intelligenz (KI) aus dem Film „Terminator“ das Bewusstsein seiner selbst erlangt, die Benutzer das Ausmaß seiner Fähigkeiten erkennen und noch in Panik versuchen es abzuschalten, doch es ist zu spät.

Wir schreiben 2024 und gottseidank ist nichts dergleichen bisher passiert. Dennoch, seit dem Start von ChatGPT vor circa 2 Jahren ist KI oder im Englischen AI (artificial Intelligence) in aller Munde. Auch die nächste Generation von Mobiltelefonen und Computer-Betriebssysteme werden bereits mit KI ausgerüstet und so für die breite Masse nutzbar sein und somit steht auch unsere Branche wieder mal vor einer Entscheidung, zieh ich mit, kann ich es auch beruflich nutzen oder ist es eh ein Schmarren.

Glaubt man den Technikern, so ist die KI nicht aufzuhalten, wird so manchen Job ersetzen und ihre Möglichkeiten sind schier unbegrenzt. Dazu kommt noch die Tatsache, dass gutes Personal immer schwerer zu finden ist und somit die KI die Lösung vieler Probleme – gerade im Servicebereich – zu sein scheint, da 24h rund um die Uhr einsetzbar und das ohne Murren, Krankenstand oder sonstigen Befindlichkeiten.

Doch ist immer alles Gold was glänzt? Diese Frage beschäftigt mich regelmäßig, wenn es darum geht neue Technologien zu bewerten und im Zuge dessen zu prüfen, ob diese wirklich ein Segen für unser Unternehmen sind oder ob wir hier nur Geld verbrennen. Gleich geht es mir bei der KI und ich sage es gerade raus, ich bin kein großer Freund der künstlichen Intelligenz (überhaupt der generativen KI,

sprich den Systemen, die anhand von historischen Daten etwas ganz Neues, bisher nicht Existentes erschaffen), weil sie mir schlichtweg Angst macht und damit bin ich in guter Gesellschaft, wie Aussagen des verstorbenen Stephen Hawking oder Elon Musk belegen.

Aber zurück zum Thema. Als erster Schritt beim Einsatz von KI in einem Versicherungsmaklerunternehmen sehe ich ganz klar das Kundenservice. Unsere Kundschaft tritt heutzutage über immer mehr Kanäle mit uns in Kontakt und wir müssen den Ansprüchen gerecht werden, soll heißen, wir sollten immer schnell, zuverlässig und jederzeit verfügbar sein und genau da, kommt uns diese „neue“ Technologie wie gerufen.

Es gilt also zu prüfen, inwieweit KI gestützte Chat- oder Voicebots unserer Unternehmensorganisation hilfreich sein können. Der eine oder andere wird nun sagen, dass es Vorgenannte ja schon seit Jahren gibt, ja, das ist vollkommen richtig, aber die „alten“ Chatbot-Varianten waren lediglich regelbasiert und somit – wie das Wort schon sagt – ziemlich reglementiert. Mit den neuen technischen Möglichkeiten sind diese Computerprogramme jedoch in der Lage einen echten Mehrwert zu generieren und können so das Backoffice deutlich entlasten. Natürlich muss man sich weiterhin im Klaren darüber sein, dass selbst mit den aktuellsten Varianten auch „nur“ einfache Anfragen effizient bearbeitet werden können, aber der Use-Case, sprich der Einsatzbereich oder Anwendungsfall ist dennoch größer als man denkt.

Hinsichtlich Zweitgenannten, den Voicebots, bin ich der Meinung, dass diese absolut obsolet sind und wer mit der KI eines bekannten Versicherers bereits sein Vergnügen hatte, wird das wohl unterschreiben, aber vielleicht bin ich diesbezüglich einfach nur zu altmodisch. Anders als bei den Chatbots möchte ich nämlich bei einem Anruf mit einem Menschen persönlich zu tun haben, der zum einen meine Sprache – als Kärntner mit ordentlichem Dialekt eh schon schwierig genug – versteht und zum anderen auf meine Gefühlslage Rücksicht nimmt. Gerade dieses „offene Ohr“ für



Anliegen, die emotionale Intelligenz fehlt der Künstlichen voll und ganz, denn ich als Mensch möchte mich bei einem Telefonat von meinem Gegenüber „verstanden“ fühlen. Aus diesem Grund haben wir uns in unserem Unternehmen auch entschieden unsere Servicehotline zur KI-freien Zone zu erklären.

Zusammen gefasst kann man nun sagen, dass KI ein zukunftsweisendes, unterstützendes und entlastendes Werkzeug sein kann, aber der Faktor Mensch im Dienstleistungsbereich weiterhin eine übergeordnete Rolle spielen wird, sprich nicht ersetzt werden kann und das sollten Sie auch unbedingt beim Einsatz von KI an ihre MitarbeiterInnen und Kunden kommunizieren, denn nur so funktioniert eine reibungslose Zusammenarbeit von Mensch und Maschine.

Abschließend als Dank, dass Sie bis hier her durchgehalten haben, möchte ich allen Benutzern von ChatGPT noch einen, meiner Meinung nach, besonders wertvollen Tipp mitgeben, auf den ich vor kurzem beim Schmökern in der deutschen Ausgabe des AssCompact gestoßen bin. Es handelt sich dabei um einen Auszug aus dem Artikel von Leona Spauszus: „Für den Einsatz von künstlicher Intelligenz ist zu beachten, dass das Ergebnis nur so gut ist wie die Eingaben. Das bedeutet, die Qualität und Präzision der Prompts (Befehle/Anweisungen) sind entscheidend

für das Ergebnis, das die KI ausspuckt. Hier gilt, je ausführlicher, desto besser.

Ein konkretes Beispiel hierfür wäre ChatGPT zur Bedingungs- und Vertragsrecherche zu nutzen, um sekundenschnell eine Antwort zu generieren. Der notwendige Befehl würde lauten:

„Bitte lies die beigefügten Versicherungsbedingungen und schreibe mir heraus, in welchem Zeitraum die Nachversicherungsgarantie in Anspruch genommen werden kann und in welcher Höhe. Gib mir auch den genauen Paragraphen an, in dem diese Information zu finden ist.“

Es empfiehlt sich solche Prompts, wenn sie dann einmal gefunden sind, in einer intern erstellten Datenbank abzuspeichern, damit sie Ihr gesamtes Team uneingeschränkt nutzen kann.“

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen allen viel Erfolg beim Einsatz von KI in Ihrer Organisation und wenn Sie die neue Technologie nicht einsetzen, auch kein Problem, nutzen Sie diese Entscheidung als Marketinginstrument und erklären Ihr Büro zur KI freien Zone. Ich bin auf Ihre Erfahrungen gespannt!

Hinweis: Dieser Artikel wurde nicht mittels ChatGPT erstellt 😊

Über die traditionelle Versicherung hinausgehen

one + Allianz Travel
UNDERWRITING

**Der bessere Weg zur
Reiseversicherung**

Ab Herbst 2024



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



Photovoltaik –

Ein neues Infant terrible der Versicherungswirtschaft?

Die Zahl an Photovoltaik-Anlagen (PV-Anlagen) in Österreich steigt stetig und wird, aufgrund der angestrebten Klimaneutralität bis 2040, weiter forciert. Um dem österreichischen Energiebedarf gerecht werden zu können, wären die Nutzung der doppelten Kapazitäten auf Freiflächen und der dementsprechende Netzausbau erforderlich. Österreich setzt auf Sonnenkraft, was auch die steigende Zahl an PV-Anlagen auf den Dächern der einzelnen Immobilien, sowohl im Privat- als auch Gewerbebereich, spiegelt.

Das hat für die Versicherungswirtschaft weitreichende Konsequenzen.

Für die Beratung, und damit für Versicherungsmakler:innen, ergeben sich durch das Risiko „Photovoltaik“ neue Herausforderungen.

Risiko bedeutet jedoch auch immer Chance. Dies ist für Versicherungsmakler:innen durch die sich verändernden Versicherungswerte und möglichen Schadensszenarien gegeben, die einen zeitgemäßen Anknüpfungspunkt zu den Kund:innen schaffen. Diese investieren wegen der sinkenden Anschaffungspreise vermehrt in die Technik. Das bedeutet für die Versicherungswirtschaft neue Werte bei zu versichernden Liegenschaften und einen zusätzlichen Aspekt, den es zu beachten gilt. Bestehende Versicherungskonzepte müssen hinterfragt und angepasst werden, um auf die neuen Risikosituationen einzugehen, die durch PV-Anlagen entstehen.

Wir leben in Österreich – die einzelnen Ausführungs- und Installationsbestimmungen sind also über Gesetze und Verordnungen geregelt, die zwar einen Rahmen vorgeben, aber damit auch Raum für Diskussionen im Schadenfall schaffen. Hinsichtlich des Brandschutzes gelten OIB-Richtlinien, die in der Bauordnung zwar als verbindlich angesehen werden, jedoch abhängig vom Bundesland variieren können.

Neben den Normen und Vorschriften ist die Einhaltung des „Standes der Technik“ ein häufig verwendeter Terminus, der einem regelmäßig in diesem Zusammenhang begegnet.

Grundsätzlich stellt die Installation einer PV-Anlage immer eine wesentliche Erweiterung an der elektrischen Anlage dar. Als solche muss auch der

gebührende Respekt vorhanden sein.

Die Arbeiten sollten ausschließlich durch dafür zugelassenes Fachpersonal erfolgen.

Neben der Eignung der Fachkraft selbst, sollte man sich dafür interessieren, ob ein möglicher Schaden von dieser überhaupt vollumfänglich wiedergutmacht werden kann. Nicht immer wurde die Versicherungssumme der Betriebshaftpflichtversicherung hoch genug gewählt.

In Österreich ist eine Anbindung an das öffentliche Stromnetz zudem erst nach einer Fertigstellungsmeldung durch einen konzessionierten Fachbetrieb möglich. Inwieweit dieser im Rahmen der Errichtung und Installation involviert war, ist aber nicht relevant. Das bedeutet, dass die Montage von Paneelen sowie die Verkabelung in Eigenregie erfolgt sein kann, die Montage des Wechselrichters durch einen Elektriker und die Anbindung an den Elektroverteiler durch eine andere Firma. Damit gibt es u.U. mehrere potenzielle Fehlerquellen. Gemäß des Elektrotechnikgesetzes (ETG) muss die Anlage aber zumindest einer Prüfung gemäß den Richtlinien des Österreichischen Verbandes für Elektrotechnik (ÖVE) unterzogen werden.

Trotzdem ist die normgerechte Ausführung zu hinterfragen und zu prüfen; bzw. diese prüfen zu lassen. Das ETG ist eine Sache, aber die „echte“ Kontrolle der Befestigung, der Widerstandsfähigkeit gegen Schneelasten, der Einhaltung von Abständen udgl. ist nicht minder wichtig.

Generell ist die Funktionsweise der unterschiedlichen PV-Anlagen ident. Egal, ob es sich um einen PV-Solarpark, eine auf dem Dach befindliche Anlage oder das inzwischen sehr beliebte Balkonkraftwerk handelt.

Dennoch trennen sich die Anlagen hinsichtlich der geltenden Errichtungsvorgaben. Für die kleinen Paneele, die man sich auf dem Heimweg vom Büro im örtlichen Baumarkt kaufen kann, gibt es keine behördlichen Auflagen, die es zu erfüllen gilt. Das gilt auch für die „einfache Installation und Montage“, mit denen in Händlerprospekten geworben wird – „Kabelbinder sei Dank“ ist dies tatsächlich flott erledigt.

An dieser Stelle unterstelle ich, dass die Mehrzahl der Balkonkraftwerke, die man bei einem Spazier-

gang an den einzelnen Häusern sieht, der Hausverwaltung nicht gemeldet wurde.

„Aber solange nichts passiert...“

Häufig wird man mit der Frage konfrontiert, ob der Abschluss einer Versicherung in dem Zusammenhang Pflicht ist und wann diese überhaupt relevant wird. Gerade im Privatbereich lassen sich PV-Anlagen sehr einfach mittels Klicks auf die entsprechende Checkbox im Vertrag berücksichtigen. Gedeckt sind in der Regel dann jene Risiken, die im Rahmen der Eigenheim-/Haushaltsversicherung gedeckt sind; also Feuer, Sturm, usw. Spannend wird es dann, wenn die Deckungen im Detail beäugt werden, da diverse Leistungsbeschränkungen, Limits und einzuhaltende Obliegenheiten dann bemerkt werden.

PV-Anlagen bringen artbedingt eine Reihe Risiken mit sich, die in Beratungsgesprächen unbedingt thematisiert werden sollten:

- **Feuer:** Elektrische Kurzschlüsse oder fehlerhafte Installationen können Brände auslösen, die teils schwerer zu löschen sind, wenn die Zugänglichkeit nicht gegeben ist. PV-Anlagen können zudem auch nach Abschaltung noch unter Spannung stehen.
- **Sturm:** PV-Anlagen sind, dem Montageort geschuldet, anfällig für Sturmschäden, da sie auf Dächern installiert sind und durch Wind oder Hagel beschädigt werden können. Je nach Montagetechnik werden Anlagen teils nicht fest mit dem Dach verbunden, sondern lediglich beschwert.
- **Haftpflicht:** Lösen sich Teile einer Anlage, oder kommt es durch

einen Defekt zu Rückwirkungen auf das Stromnetz, können Ansprüche Dritter entstehen.

Neben den drei genannten und wahrscheinlich offensichtlichen Gefahren, ergeben sich aber noch weitere Aspekte, die beachtet und in die Überlegungen hinsichtlich des Deckungskonzeptes einbezogen werden müssen.

Im Rahmen der Versicherungsvertragserrichtung geht der Versicherer in seinen Fragebögen kaum bzw. wenig auf die jeweiligen Gegebenheiten ein.

Die generelle Frage nach einer Brandmeldeanlage ist eine Sache, dass diese aber meist nur den Gebäudeinnenraum überwachen, eine andere.

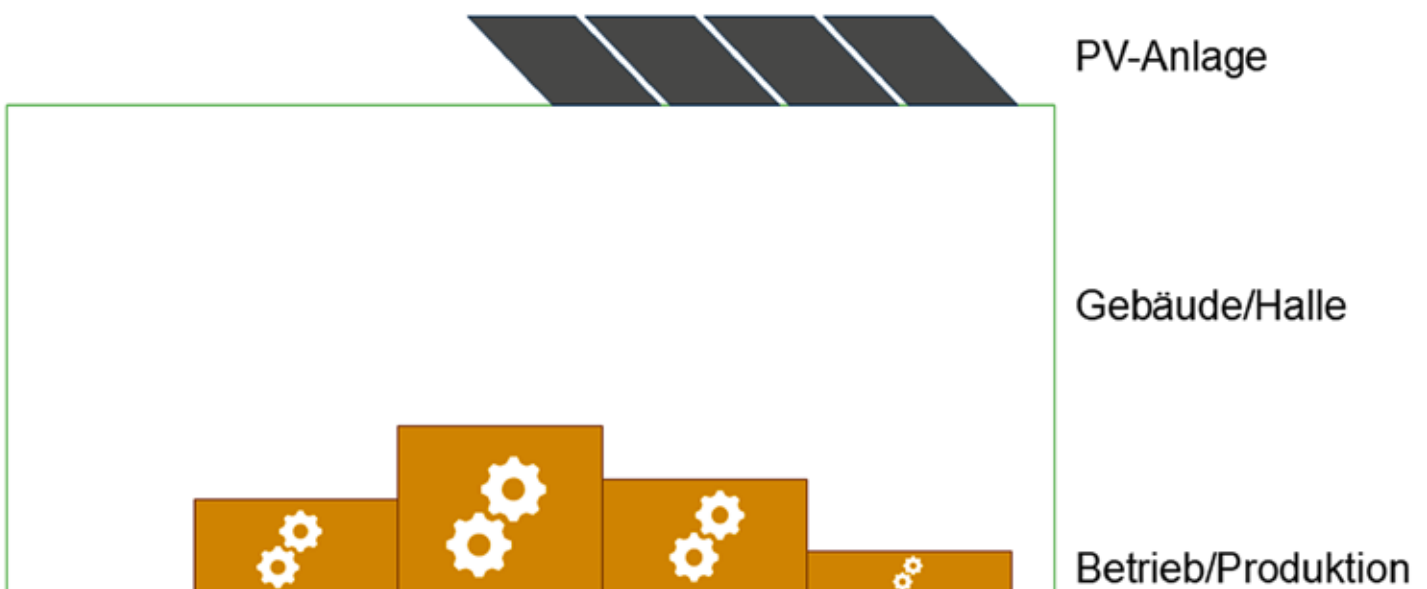
Hier können sich Versicherungsmakler:innen in ihrer Beratung gut positionieren, da sich durch eine professionelle Risikobeurteilung, bspw. anhand eines umfänglicheren Fragebogens, oder vielleicht sogar durch das Hinzuziehen von Expert:innen ein genaueres Bild der jeweiligen Risiken zeichnen lässt.

„Hast Du eine PV-Anlage?“ – „Nein“ – „Dann ist's gut... nächstes Thema“

Nur weil die Kundschaft selbst keine PV-Anlage besitzt, bedeutet das nicht, dass man das Thema außer Acht lassen kann.

Denn u.U. befindet sich auf dem Gebäude, in dem man sich befindet, eine PV-Anlage, die mit einem selbst zwar nichts zu tun hat, aber gravierenden Einfluss auf die eigene Risikosituation haben kann.

Beispiel: „Wir versichern den Betrieb“



In unserem Beispiel ist ein Produktionsbetrieb eingemietet und der Gebäudebesitzer lässt eine PV-Anlage installieren. Diese hat mit dem Betrieb direkt nichts zu tun, aber dennoch Auswirkungen auf die vorhandene Sachversicherung. Stichwort „Gefahrenerhöhung“.

Meldet unser Betrieb die bauliche Veränderung nämlich nicht, kann dies im Schadenfall Einfluss auf den Ablauf der Schadenregulierung durch den Versicherer haben.

»

Was nämlich selten bis gar nicht berücksichtigt wird, sind die jeweiligen (Vertrags)Konstellationen und Pflichten in Bezug auf PV-Anlagen, die jedenfalls hinterfragt werden sollten. Die Frage „Wer muss was?“ ist dabei entscheidend. Ein planendes Unternehmen hat andere Schadenpotenziale als die Betreibenden einer solchen Anlage.

Nicht minder wichtig ist also auch die Fragestellung „Welche Rolle hat ...?“

Denn die Risiken, die sich aus Planung, Errichtung, Betrieb, Besitz, etc. ergeben, sind unterschiedlich zu betrachten.

To Do: Anpassung bestehender Versicherungskonzepte

Die zunehmende Verbreitung von PV-Anlagen – sowohl auf Einfamilienhäusern als auch bei Gewerbeimmobilien – erfordert die regelmäßige Überprüfung und Anpassung bestehender Versicherungsverträge.

In einigen Fällen, gerade bei älteren Verträgen, sind PV-Anlagen noch nicht explizit in den geltenden Bedingungen geregelt, was die Schadenabwicklung erschwert.

Man kann hier von „Silent PV“ sprechen.

Das bedeutet, dass Versicherer im Schadensfall unter Umständen zahlen müssen, da das Risiko nicht ausreichend ausformuliert oder explizit ausgeschlossen ist. Für Versicherungsmakler ist es daher wichtig, mit ihren Kunden proaktiv bestehende Verträge zu überprüfen, um sicherzustellen, dass bei Bedarf die erforderliche Deckung besteht und Komplikationen bei der Schadensabwicklung vermieden werden.

Eine umfassende Risikoanalyse und individuelle Beratung sind also wieder entscheidend, um Deckungslücken zu vermeiden. Für Versicherungsmakler bietet die steigende Anzahl an PV-Anlagen eine große Chance zur Neukundengewinnung und zur Stärkung bestehender Kundenbeziehungen. Da sich viele Versicherer noch nicht ausreichend auf diese neuen Risiken eingestellt haben, kann durch proaktive Beratung und Lösungsansätze ein erheblicher Mehrwert geboten werden.

Für die Versicherungsunternehmen bedeutet das den dringenden Bedarf für passende Lösungen und der laufenden Überarbeitung der geltenden Versicherungsbedingungen, um neue technologische Entwicklungen auch passend in Versicherungskonzepte integrieren zu können. Unklare Bedingungswerke gilt es zu bereinigen, um sowohl den Kund:innen als auch den Vermittler:innen die nötige Sicherheit für deren Entscheidungen bzw. Empfehlungen zu geben.

Risk Experts als Partner

Der Umgang mit PV-Anlagen stellt die Versicherungswirtschaft vor Herausforderungen. Risk Experts beschäftigt sich seit jeher mit technologischen Entwicklungen und unterstützt mit umfassenden Risikoanalysen.

Wenn Sie Fragen zu diesem Thema haben und auf das breitgefächerte Wissen unserer Expert:innen-Teams zugreifen wollen, kontaktieren Sie uns gerne unter:

office@riskexperts.at



versdb®

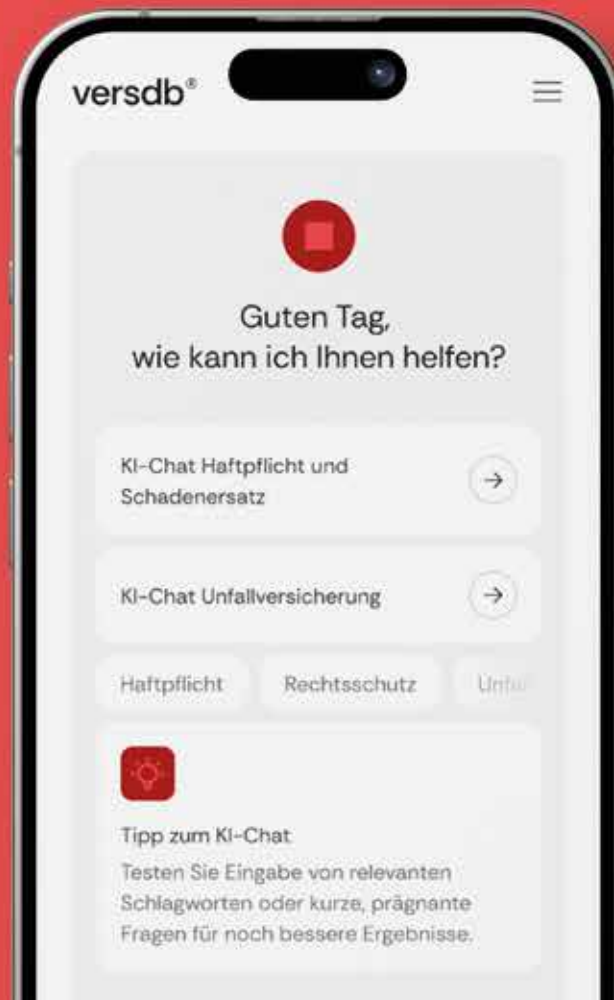
Versicherungsrecht, powered by AI.



Jetzt kostenlos testen

versdb.com

versdb® ist Österreichs smarteste Datenbank für Versicherungsrecht. Mit Unterstützung von Künstlicher Intelligenz finden Sie selbst für die komplexesten Fragen die maßgeschneiderte Antwort mit detaillierten Quellenangaben. Speziell entwickelt für Makler*Innen und Versicherer sowie für Rechtsanwälte/Rechtsanwältinnen und Kanzleien.



versdb.com



Neue Absolventin des Digital-Lehrgangs für Versicherungsmakler:innen

Wir haben die NEO-Absolventinnen Patricia Eller über ihre Eindrücke zum rein digitalen Lehrgang zur/m "Akademische:r Versicherungsmakler:in" bzw. "Akademische:r Versicherungsmanager:in" befragt, den der ÖVM mit der DBU Digital Business University of Applied Sciences ins Leben gerufen hat. www.innoship.at.



Wie sind Sie auf den Lehrgang gekommen?

Auf den Lehrgang bin ich über die Homepage des ÖVM aufmerksam geworden. Daraufhin habe ich mich über die einzelnen Module und den Lerninhalt informiert und fand den Lehrgang sehr interessant.



Wie haben Sie sich die Zeit eingeteilt?

Während des Lehrgangs habe ich Vollzeit gearbeitet und mir vorgenommen, jeden Tag ca. zwei Stunden zum Lernen einzuplanen. Je nach Bedarf habe ich die Zeit flexibel angepasst, mal mehr, mal weniger.



Welche Inhalte haben Ihnen besonders gefallen, welche weniger?

Besonders angesprochen hat mich das Modul 3, Prozess- und Vertriebsmanagement. Die praxisorientierten Aufgaben, wie die Erstellung eines Business-Plans, haben mir sehr geholfen, den Lehrstoff intensiver und nachhaltiger zu verinnerlichen. Diese praxisnahe Herangehensweise ermöglichte es mir, die theoretischen Konzepte direkt anzuwenden und besser zu verstehen.

Die Grundmodule 1 und 2, Unternehmensführung sowie Rechnungs- und Steuerwesen, waren hingegen recht anspruchsvoll und zeitaufwändig. Obwohl sie grundlegende und wichtige Themen abdeckten, empfand ich sie als besonders herausfordernd.

Im Modul 4, Rechtsgrundlagen, wurden viele Paragraphen behandelt, die in der Prüfung nicht abgefragt wurden, was ich etwas frustrierend fand. Eine stärkere Fokussierung auf prüfungsrelevante Inhalte hätte hier sicherlich den Lernaufwand optimiert.

Generell haben mir die hinterlegten Aufgaben in allen Modulen geholfen, den Lehrstoff besser zu verstehen und anzuwenden. Diese Aufgaben trugen dazu bei, die Theorie mit praktischen Beispielen zu verknüpfen und den Lehrstoff effektiver zu verinnerlichen.



Wie war die Kommunikation mit anderen Teilnehmer:innen – und mit den Vortragenden, Lehrgangsleitung?

Die Kommunikation mit den Vortragenden hat hervorragend funktioniert. Sie waren sehr hilfsbereit und haben offenen Punkte klar und verständlich beantwortet, teilweise auch über eine Videokonferenz, was den Austausch zusätzlich erleichterte.

Mit den anderen Teilnehmern habe ich hauptsächlich nur über das Schwarze Brett kommuniziert, was insgesamt eher spärlich war. Eine intensivere Interaktion oder zusätzliche Kommunikationskanäle hätten sicherlich zu einem stärkeren Austausch und möglicherweise zu einer besseren Lernerfahrung beigetragen.



Würden Sie die Ausbildung weiterempfehlen?

Ja, ich würde die Ausbildung auf jeden Fall weiterempfehlen. Die flexible Gestaltung der Lernzeiten, und die praxisorientierten Aufgaben tragen zu einer sehr positiven Lernerfahrung bei. Auch wenn es kleinere Verbesserungspunkte gibt, überwiegen die Vorteile. Für alle, die eine fundierte und praxisnahe Weiterbildung suchen, ist diese Ausbildung definitiv empfehlenswert.



Was hat Ihnen insgesamt besonders gefallen, was weniger?

Besonders gefallen hat mir an diesem Lehrgang die hohe Flexibilität. Es gab keine festen Unterrichtstermine, wodurch ich meine Lernzeiten ganz nach meinen Bedürfnissen einteilen konnte. Auch die Prüfungen konnten jederzeit nach meinem eigenen Zeitplan absolviert werden, was eine große Freiheit bot.

Der Aufbau des Lehrgangs selbst war ebenfalls sehr positiv. Besonders hilfreich fand ich die hinterlegten Lernübungen in den einzelnen Lektionen. Diese ermöglichten es mir, das Gelernte direkt anzuwenden und zu verinnerlichen. Ein zusätzlicher Vorteil war die Möglichkeit, die Lektionen beliebig oft zu wiederholen, was den Lernprozess erheblich erleichterte.

Es gibt nur wenige Aspekte, die mir weniger gefallen haben. Die Kommunikation mit der DBU selbst war hin und wieder etwas mühsam. Insbesondere wurden wir nicht über technische Umstellungen der Plattform informiert, wodurch wir manchmal unerwartet mit Änderungen kon-

frontiert wurden. Eine frühzeitige und klarere Kommunikation über solche Änderungen hätte sicherlich geholfen, solche Situationen zu vermeiden.

Wie waren die persönlichen Treffen?

Während meiner Lehrgangszeit gab es nur ein persönliches Treffen, an dem ich leider nicht teilnehmen konnte. Das nächste Treffen findet im November statt, und ich werde dort anwesend sein, um auch mein Zertifikat entgegenzunehmen. Ich freue mich darauf, die Gelegenheit zu nutzen, um die anderen Teilnehmer/innen sowie die Vortragenden persönlich kennenzulernen.

Werden die Inhalte gut vermittelt?

Ja, die Inhalte werden durch die Vortragenden sehr gut vermittelt. Ihre klare und anschauliche Erklärung der Theorie, gepaart mit praxisorientierten Aufgaben, sorgt dafür, dass die Lerninhalte verständlich und anwendbar sind.

Warum haben Sie den Lehrgang überhaupt besucht?

Ich habe den Lehrgang besucht, um mich beruflich weiterzubilden und mein bestehendes Wissen zu vertiefen. Mein Ziel war es, mein Fachwissen gezielt zu erweitern, um es effizienter in der Praxis anwenden zu können.

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

Im Großen und Ganzen waren die Aufgaben gut zu bewältigen. Einige Aufgaben erwiesen sich als etwas anspruchsvoller, aber dennoch schaffbar. Diese anspruchsvolleren Aufgaben boten eine wertvolle Gelegenheit, mein Wissen zu vertiefen und praktische Fähigkeiten zu entwickeln. Die Mischung aus herausfordernden und leichteren Aufgaben war gut ausgewogen und förderte einen effizienten Lernprozess.

Wie profitieren Sie davon insgesamt bisher?

Das erworbene Fachwissen ermöglicht es mir jetzt, meine berufliche Praxis noch gezielter und effektiver umzusetzen. Durch die vertieften Kenntnisse kann ich fundiertere Entscheidungen treffen und komplexe Aufgaben mit mehr Sicherheit und Effizienz angehen. Insgesamt trägt das neue Wissen dazu bei, meine Arbeitsweise zu optimieren und meine berufliche Kompetenz weiter auszubauen.

Der ÖVM wünscht weiterhin viel Erfolg beim beruflichen Werdegang!



Patricia ELLER

**Akademische Versicherungsmaklerin
bei Brindlinger Versicherungsmakler
GmbH Gerlosstraße 14,
6280 Zell am Ziller**



Prof. Gerhard VEITS
Vorstand ÖVM



VersVG-Bestimmungen in der Praxis

§ 28 VersVG (Gefahrenerhöhung – Leistungsfreiheit des VR)

(1) Wird die im § 27 Abs. 2 vorgesehene Anzeige nicht unverzüglich gemacht, so ist der Versicherer von der Verpflichtung zur Leistung frei, wenn der Versicherungsfall später als einen Monat nach dem Zeitpunkt eintritt, in welchem die Anzeige dem Versicherer hätte zugehen müssen.

(2) Die Verpflichtung des Versicherers bleibt bestehen, wenn ihm die Erhöhung der Gefahr in dem Zeitpunkt bekannt war, in welchem ihm die Anzeige hätte zugehen müssen. Das gleiche gilt, wenn zur Zeit des Eintritts des Versicherungsfalles die Frist für die Kündigung des Versicherers abgelaufen und eine Kündigung nicht erfolgt ist oder wenn die Erhöhung der Gefahr keinen Einfluss auf den Eintritt des Versicherungsfalles oder soweit sie keinen Einfluss auf den Umfang der Leistung des Versicherers gehabt hat.

Vorbemerkung

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

Zweck der Bestimmung

Hat der VN entgegen der Bestimmung des § 27 VersVG eine von ihm nicht veranlasste oder genehmigte Gefahrenerhöhung dem VR nicht unverzüglich angezeigt, kann unter Umständen auch Leistungsfreiheit des VR eintreten. Während das Kündigungsrecht des VR auch dann besteht, wenn die Gefahrenerhöhung ohne willentliche Herbeiführung durch den VN entstanden ist, setzt eine Leistungsfreiheit des VR jedenfalls ein Verschulden des VN voraus. Hier gilt sinngemäß die Erläuterung zum § 25 VersVG bezüglich der Leistungsfreiheit des VR.

Verschulden des VN

Das Verschulden des VN, das zur Leistungsfreiheit des VR führen kann, läge hier in der unterlassenen Anzeige einer vom VN nicht gewillkürten Gefahrenerhöhung. Das heißt, der VR kann von seiner Verpflichtung zur Leistung frei werden, wenn der VN die (unverzüglich zu erfüllende) Anzeigeobligiertheit vernachlässigt und der Versicherungsfall nach dem Zeitpunkt eintritt, in welchem die Anzeige dem VR hätte zugehen müssen und mehr als ein Monat verstrichen ist.

Daraus folgt, dass bei fehlendem Verschulden des VN der VR leistungspflichtig bleibt.

Kausalitätserfordernis

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

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

Zusammenfassung: Keine Leistungsfreiheit des VR

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

Keine Leistungsfreiheit des VR ist etwa gegeben, wenn der VR bereits von der Gefahrenerhöhung Kenntnis hatte, noch bevor die Frist zur Anzeige, der nicht gewillkürten Gefahrenerhöhung

abgelaufen ist. Ebenfalls keine Leistungsfreiheit des VR ist gegeben, wenn die Gefahrenerhöhung keinen Einfluss auf den Eintritt des Versicherungsfalles oder den Umfang der Leistung des VR hatte. Letztlich scheidet die Leistungsfreiheit des VR auch dann aus, wenn der VR sein Kündigungsrecht gemäß § 27 VersVG nicht innerhalb der Monatsfrist ausgeübt hatte.

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

Beweislast

Folgende Beweislast trifft den VR:

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

Den Zeitpunkt des Zugangs seiner Kündigung beim VN.
Demgegenüber muss der VN (bei erwiesener Verletzung des § 27 VersVG) das Fehlen jeglichen Verschuldens beweisen.



Kurioses aus der Versicherungswelt

Die Luxustangente – das unbekannte Wesen – stiftet erhebliche Verwirrung

Eines unserer Mitglieder hat in unserem Netzwerk einen Fall aus der Kaskoversicherung beschrieben, den man als durchaus kurios beschreiben kann.

Ein Schadenreferent einer namhaften Versicherung hat im Zuge der Abwicklung eines Steinschlags an der Windschutzscheibe eines Elektrofahrzeuges, einem BMW i3, von den Reparaturkosten rund 10 % abgezogen – mit dem durchaus kryptischen Hinweis auf die Luxustangente – einem Begriff aus dem Steuerrecht. **Aber warum?**

Unser Mitglied hat dazu mehrfach in der Schadenabteilung interveniert. Er wollte wissen, wie sich dieser 10%-ige Abzug errechnet und auf Basis welcher Bestimmung die Versicherung eine derartige Kürzung der Schadensleistung vornehmen darf. Diese Antworten blieb man ihm seitens der Assekuranz beharrlich schuldig, führte aber aus:

„Die Luxustangente ist keine Versicherer-Richtlinie, sondern österreichisches Steuerrecht; eine typisch österreichische Lösung eben und – frei nach Fred Sinowatz – daher sehr kompliziert!“

Unser Maklerkollege lies aber nicht locker und bat, dass man ihm doch eine kompetente Person innerhalb der Unternehmung nennen möge, die Licht in die dunklen Abgründe der Schadensabrechnung unter Berücksichtigung steuerlicher Besonderheiten bringen könnte. Prompt erhielt er per Mail die Kontaktdaten des zuständigen Teamleiters aus der Schadenabteilung.

Der Maklerkollege machte sich sofort ans Werk. Wählte den vermeintlich kürzesten Kommunikationsweg – das Telefon. Er überwand die charmante „Allie“, die digitale Expertin, wartete geduldig in der Warteschleife auf menschliche Intelligenz und hinterließ dann – da der Teamleiter offensichtlich gerade nicht erreichbar

war – eine Nachricht. Und das gezählte 8-mal - ohne Reaktion!

Etwas entnervt, schrieb unser Kollege dann ein EMAIL und erhielt diesmal – sehr zu seiner Verwunderung – umgehend eine schriftliche Nachricht des ausgewiesenen Experten. Er sei als Teamleiter telefonisch grundsätzlich nicht erreichbar und darüber hinaus läge es gar nicht in seiner Kompetenz, die Rechtslage im österreichischen Steuerrecht zu erläutern.

Also wie jetzt? Schadensleistung mit dem Hinweis auf steuerliche Gegebenheiten kürzen, telefonisch nicht erreichbar sein und sich nicht kompetent fühlen, die vorgenommene Kürzung zu erläutern! Professionelles, kundenorientiertes Schadensmanagement sieht mit Sicherheit anderes aus.

Unser Maklerkollege wollte sich aber nicht geschlagen geben und startete einen zweiten Aufklärungsversuch. Er wandte sich an die Leitung des Partnervertriebs und erhielt postwendend Antworten auf seine Fragen:

PKWs sind in der Regel, auch wenn sie dem Betriebsvermögen angehören, nicht vorsteuerabzugsberechtigt. Eine Ausnahme stellen Elektrofahrzeuge dar. Derartige Fahrzeuge haben – zumindest teilweise – einen Vorsteuerabzug. Dieser Abzug wirkt sowohl auf den Kaufpreis des Fahrzeuges als auch auf die wertabhängigen Betriebskosten, wie Reparaturen und Service. Die Möglichkeit, sich die gezahlte Umsatzsteuer zurückzuholen, wird jedoch ab einem Kaufpreis von € 40.000,00 brutto sukzessive „eingeschliffen“. Überschreitet der Anschaffungswert € 80.000,00 brutto (= die doppelte Luxustangente) entfällt der Vorsteuerabzug zur Gänze.

»

Im gegenständlichen Fall betrug der Bruttoanschaffungswert inklusive Sonderausstattung € 77.878,00. Die Reparaturrechnung belief sich auf netto € 1.391,82 zuzüglich Umsatzsteuer in der Höhe von € 277,90. Seitens der Versicherung wurde eine Kürzung der Schadensleistung um € 135,17 vorgenommen.

Wie kommt die Assekuranz auf diesen Betrag?

Der ursprüngliche Kaufpreis überschritt die Angemessenheitsgrenze um € 37.878,00. Bedeutet, dass 48,64% (€ 37.878,00/ € 77.878,00) des Kaufpreises nicht zum Vorsteuerabzug berechtigt sind. Dies führte in weiterer Folge nach Meinung der Versicherung dazu, dass bei Reparaturen 48,64% der angefallenen Umsatzsteuer nicht übernommen werden konnten. Der Kunde wurde daher zur Übernahme von € 135,17 (= 48,64% der seitens der Werkstatt ausgeworfenen Umsatzsteuer von € 277,90) aufgefordert. Man bezeichnet diesen Anteil aus steuerlicher Sicht als Eigenverbrauch-Umsatzsteuer.

Nun konnte der Maklerkollege dem Kunden zumindest den Abzug erklären.

Aber auf Basis welcher Bestimmung darf die Versicherung diesen Abzug vornehmen?

Die Assekuranz beruft sich auf § 62 VersVG – Schadenminderungspflicht. Demnach ist der Versicherungsnehmer beim Eintritt des Versicherungsfalles nach Möglichkeit zur Minderung des Schadens verpflichtet und hat dabei die Weisungen des Versicherers zu befolgen.

Fazit

Unseres Erachtens sind sowohl die angeführte gesetzliche Bestimmung als auch der Abzug selbst völlige Themenverfehlungen. Durch das Bezahlen der Rechnung inklusive Umsatzsteuer abzüglich Kürzung der Eigenverbrauch-Umsatzsteuer im Sinne der Überschreitung der Luxustangente kommt der Kunden nun in den Genuss, sich die anteilige Vorsteuer vom Finanzamt zu holen. Der Versicherungsnehmer bekommt also etwas refundiert, was er gar nicht bezahlt hat. Es liegt also eine klassische Bereicherung vor.

Richtig, wenn auch etwas verwirrend, wäre gewesen, vom Kunden jenen Teil der Umsatzsteuer zu verlangen, den er sich im Zuge der Umsatzsteuervoranmeldung zurückholen könnte (= € 277,90 - € 135,17 = € 142,73).

Richtig und logisch wäre gewesen, wenn der Versicherer, wie bei vorsteuerabzugsberechtigten Versicherungsnehmern üblich, der Werkstatt nur die Nettorechnung – also ohne Umsatzsteuer – bezahlt hätte.

Die Antwort auf die Frage, warum nicht einer der beiden aus unserer Sicht richtigen Lösungswege angewandt wurde, bleibt die Assekuranz trotz mehrmaliger Nachfrage beharrlich schuldig.

Aus Sicht der Maklerschaft bleibt nur zu hoffen, dass es sich hier um ein Augenblicksversagen einer einzelnen Versicherung handelt und nicht um eine weitere – nicht nachvollziehbare, Verwirrung stiftende und arbeitszeitraubende – Zukunftsstrategie unserer geschätzten Geschäftspartner!

Bruttoanschaffungswert des BMW inklusive Sonderausstattung	€ 77.878,00
Luxustangente inklusive Umsatzsteuer	€ 40.000,00
Übersteigungsbetrag absolut	€ 37.878,00
Übersteigungsbetrag relativ	48,64%
ausgeworfene Umsatzsteuer auf der Werkstattrechnung	€ 277,90
davon vorsteuerabzugsberechtigt	€ 142,73
davon Eigenverbrauch-Umsatzsteuer	€ 135,17

Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten!

Der Beweis im Versicherungsrecht; Artner; Manz; ISBN 978-3-214-25543 – 5

Ob der Versicherungsnehmer effektiv aus einer Versicherung geschützt ist, hängt davon ab, ob in einem allfälligen Prozess der Nachweis des Eintritts des Versicherungsfalls gelingt. Im Versicherungsrecht stellen sich daher häufig Fragen des Beweismaßes, der Beweislast und der Beweiswürdigung. Das vorliegende Werk untersucht diese Fragen sowie auch Themen der „Beweiserleichterungen“ und der privatautonomen Vereinbarungen über den Nachweis des Versicherungsfalls.

Der Autor behandelt unter anderem folgende Themen:

- Relevanz von Beweisfragen im Versicherungsrecht
- Allgemeine Beweiserleichterungen
- Versicherungsrechtliche Beweiserleichterungen
- Beweismaßvereinbarungen und deren AVB-Kontrolle
- Beweislastverteilung und Beweiswürdigung
- Zulässigkeit von privatautonomen Beweiswürdigungsregeln



Verträge des Versicherungsrechts; Berisha/Reisinger; Facultas; ISBN 978-3-7089-2223-2

Das gesamte Spektrum des Versicherungsrechts im Überblick

Mit dieser systematischen Darstellung des wirtschaftlich wichtigen Versicherungsvertrages wird eine Abgrenzung zu anderen Vertragstypen ermöglicht. Im Unterschied zu einem nach Paragraphen geordneten Kommentar gibt das Werk einen ersten Überblick und deckt somit das gesamte Spektrum

des Versicherungsrechts übersichtlich ab. Besonderer Wert wird auf Praxisnähe gelegt, zu der auch zahlreiche speziell hervorgehobene Praxistipps beitragen. Damit finden nicht nur Fachleute wie Rechtsanwälte, Richter und Versicherungsreferenten, sondern auch mit dieser Materie weniger Befasste wie Sachverständige, Konsumentenvertreter, Versicherungsvermittler, Großkunden oder auch Studierende einen unentbehrlichen Helfer.



Frohe Weihnachten
und ein erfolgreiches
Jahr 2025

wünscht der





Susanne KONDZIOLKA
BLOCH
Vorständin ÖVM

Warum Sie als Makler Tomaten lieben sollten!

Manchmal vergleiche ich meinen Arbeitsalltag mit jenem eines Check-In-Schalters am Flughafen zur Hauptreisezeit. Jeder will als erstes drankommen, manche drängeln, ein Passagier hat den Reisepass vergessen, einer hat ein falsch ausgestelltes Ticket, der nächste versteht seine Boardingkarte nicht und zwischendrin klingelt das Telefon mit dringenden Anfragen. Kommt Ihnen bekannt vor? Der Plan für den Tag wäre klar gewesen – aber dann kommt unser Alltag dazwischen und die Ablage türmt sich unerbittlich weiter, und irgendwo hat man auch noch versprochen, sich bis zum Nachmittag um ein Angebot zu kümmern. Doch statt systematisch abzuarbeiten, handelt man sich von einem Problem zum nächsten. Am Ende des Tages bleibt oft das Gefühl, den ganzen Tag gearbeitet, aber kaum etwas erreicht zu haben. Klingt das bekannt?

Das Problem mit der ständigen Unterbrechung

Die ständigen Unterbrechungen sind bei uns allen wahrscheinlich das größte Problem. Es ist nicht so, dass wir nicht arbeiten – ganz im Gegenteil. Wir hetzen von einem Punkt zum anderen, bearbeiten Anfragen zwischendurch und versuchen, alles unter einen Hut zu bekommen. Doch genau das führt oft dazu, dass die Qualität unserer Arbeit leidet und wir das Gefühl haben, nichts wirklich abschließen zu können. Unser Kopf ist im Dauerfeuer-Modus, aber die Produktivität bleibt oft auf der Strecke.

Und dann sind da noch die Klassiker: Ein Kunde ruft an, eine Stunde später ruft der gleiche Kunde erneut an – wegen einer Rückfrage. Und so wird eine ursprünglich kurze Aufgabe plötzlich zu einer Mammutaufgabe, die den ganzen Tag beeinflusst. All das führt dazu, dass wir uns ständig in der Reaktion befinden, statt proaktiv zu arbeiten. Den Tag strukturiert anzugehen, wird fast unmöglich. Die Folge: Es bleibt kaum Raum für größere Aufgaben, wie etwa die langfristige Planung, die Entwicklung neuer Strategien oder die persönliche Weiterbildung. Ständig haben wir das Gefühl, die wirklich wichtigen Dinge nicht angehen zu können, weil das Tagesgeschäft alles verschlingt. Doch was tun? Hier kommt die Pomodoro-Technik ins Spiel. Diese einfache, aber geniale Methode

habe ich vor einiger Zeit für mich entdeckt und bin bis heute von den Ergebnissen mehr als überzeugt. Sie kann uns helfen, aus der Tretmühle auszubrechen und den Tag wieder unter Kontrolle zu bringen.

Was genau ist die Pomodoro-Technik?

Die Pomodoro-Technik ist eigentlich nichts Neues, aber sie ist besonders für uns Makler eine echte Offenbarung. Erfunden wurde sie von Francesco Cirillo in den späten 1980ern (seine Küchenuhr hatte die Form einer Tomate – daher der Name), und das Konzept ist denkbar einfach: Man arbeitet in zeitlich begrenzten Blöcken, den sogenannten „Pomodoros“ (pomodoro = ital. Tomate).

Ein Pomodoro dauert genau 25 Minuten. Während dieser Zeit widmen Sie sich einer einzigen Aufgabe – ohne Ablenkung. Kein Handy, keine E-Mails, kein „Mal schnell etwas anderes erledigen“. Sobald die 25 Minuten um sind, machen Sie 5 Minuten Pause. Nach vier Pomodoros gönnen Sie sich eine längere Pause von 15 bis 30 Minuten.

Diese Methode funktioniert aus mehreren Gründen hervorragend. Zum einen zwingt sie uns, eine Aufgabe für eine festgelegte Zeit konzentriert zu bearbeiten. In diesen 25 Minuten geben wir unser Bestes, weil wir wissen, dass wir danach eine kleine Pause haben. Diese kurzen Intervalle sind perfekt, um auch schwierige oder unangenehme Aufgaben anzugehen. Zum anderen erlaubt uns die Struktur der Pomodoros, den Tag in überschaubare Einheiten zu gliedern. Anstatt einen endlosen Berg an Aufgaben vor sich zu sehen, sehen wir nur den nächsten 25-Minuten-Block. Das ist deutlich motivierender und führt dazu, dass wir tatsächlich ins Tun kommen. Manchmal muss man sich auch ein wenig selbst austricksen um produktiver zu werden ...

Warum funktioniert das so gut für Makler?

Für uns Versicherungsmakler ist das besondere Problem, dass wir in der Regel nicht den ganzen Tag an einer einzigen Sache arbeiten können. Wir jonglieren mit vielen verschiedenen Aufga-

ben – von der Kundenbetreuung über Vertragsmanagement bis hin zur Beratung, Akquise und Fortbildung. Das macht es umso wichtiger, sich kurze, klare Zeitfenster zu setzen, in denen wir uns voll auf eine Aufgabe konzentrieren können. Ein weiterer Vorteil der Pomodoro-Technik ist, dass sie uns hilft, Unterbrechungen zu managen. Wenn während eines Pomodoros ein Anruf eingeht oder eine dringende Mail eintrifft, die nicht warten kann, ist das natürlich nicht immer vermeidbar. Aber häufig können wir uns fragen: „Kann das noch 15 Minuten warten, bis mein Pomodoro vorbei ist?“ Häufig ist die Antwort ja, und damit verhindern wir, dass uns ständige Ablenkungen aus dem Flow reißen.

Pausen als Geheimwaffe

Die kurzen Pausen zwischen den Pomodoros sind nicht nur nette kleine Verschnaufpausen, sondern eine wichtige Komponente der Technik. Sie verhindern, dass wir mental ausbrennen und uns überfordern. Nach 25 Minuten konzentrierter Arbeit ist eine kleine Pause genau das Richtige, um wieder aufzutanken und dann mit frischem Schwung in die nächste Runde zu starten. Gerade in einem so hektischen Arbeitsumfeld wie dem unseren, wo die Tage oft lang und anstrengend sind, helfen diese Mini-Pausen, die Konzentration über den gesamten Tag hinweg aufrechtzuerhalten.

Und was vielleicht am wichtigsten ist: Am Ende des Tages sehen wir ganz klar, was wir geschafft haben. Jeder abgeschlossene Pomodoro ist eine Einheit, die wir abhaken können (für mich der schönste Teil dieser Arbeitsmethode). Selbst wenn uns zwischendurch der Alltag eingeht und wir nicht alles geschafft haben, was auf der Liste stand, gibt uns die Pomodoro-Technik ein klares Gefühl der Produktivität. Wir sehen, dass wir Fortschritte gemacht haben, und das allein kann unglaublich motivierend sein.

Wie starten Sie nun am besten?

Die Pomodoro-Technik ist kinderleicht zu implementieren und sie können daher sofort loslegen. Alles, was Sie brauchen, ist ein Timer – und den haben die meisten von uns sowieso auf dem Handy. Es gibt sogar spezielle Pomodoro-Apps, die den Ablauf der Technik unterstützen. Ich selbst habe einen einfachen Küchentimer immer auf meinem Schreibtisch stehen (im Büro und im Homeoffice).

- Wählen Sie eine Aufgabe, an der Sie 25 Minuten ungestört arbeiten wollen.
- Stellen Sie den Timer auf 25 Minuten.
- Arbeiten Sie konzentriert an dieser Aufgabe, ohne Ablenkung.
- Wenn der Timer klingelt, machen Sie 5 Minuten Pause.
- Nach vier Pomodoros gönnen Sie sich eine längere Pause von 15 bis 30 Minuten.

Wichtig ist, sich bewusst zu machen, dass die Pomodoro-Technik nicht starr ist. Sie können die Zeiten flexibel anpassen, je nachdem, was für Sie am besten funktioniert. Der Kernpunkt bleibt jedoch: Setzen Sie sich fokussierte Zeitblöcke, in denen Sie wirklich nur eine Sache erledigen, und belohnen Sie sich anschließend mit einer kurzen Pause.

Fazit

Mit der Pomodoro-Technik haben Sie ein einfaches Werkzeug an der Hand, das hilft, den Tag zu strukturieren, produktiver zu arbeiten und am Ende des Tages das gute Gefühl zu haben, wirklich etwas geschafft zu haben. Und ja, es ist während dieser Zeit völlig in Ordnung, nicht permanent für seine Kunden erreichbar zu sein. Probieren Sie es doch einfach mal aus – und wer weiß, vielleicht arbeiten Sie demnächst in kleinen, konzentrierten Tomaten-Einheiten. 🍅





Jahresbericht 2024

Women in Insurance Austria

Rückblick auf das Jahr 2024

Das Frauennetzwerk „Women in Insurance Austria“ hat auch 2024 eindrucksvolle Fortschritte gemacht. Seit der Gründung 2020 ist die Mitgliederzahl auf über 550 angewachsen, was den steigenden Bedarf und das Interesse an einem professionellen Netzwerk für Frauen in der Versicherungsbranche unterstreicht. Neben zahlreichen Online-Events und Netzwerktreffen fanden 2024 erstmals auch Präsenzveranstaltungen in verschiedenen Bundesländern statt, wodurch der persönliche Austausch weiter intensiviert wurde.

Einige Höhepunkte des Jahres 2024

1. Neujahrstreffen (17. Januar) – Das Jahr begann mit einem Neujahrstreffen, gesponsert von der Kanzlei Schönherr. Das Thema „David vs. Goliath“ bot spannende Einblicke in die Verhandlungen mit dem Verein für Konsumenteninformation (VKI).
2. Event im MAK (20. Februar) – Unter dem Titel „Kunst meets Kunstversicherung“ brachte dieses Event, gesponsert von VerCon, eine kreative Verbindung zwischen der Kunstwelt und dem Versicherungswesen in einem einzigartigen Rahmen.
3. Online-Frühstück zu internationalen Versicherungsprogrammen (20. März) – Ein informatives Frühstück, das aus der Perspek-



tive eines Haftpflichtunderwriters der Vienna Insurance Group (VIG) einen Überblick über internationale Programme bot.

4. Regionale Events in Graz und Kärnten – Zwei bemerkenswerte Events im April und Mai ermöglichten es Mitgliedern in den Bundesländern, aktiv teilzunehmen und die lokale Vernetzung zu fördern. Besonders das Event in Graz, gesponsert von ALLCURA, wurde sehr gut angenommen.
5. Teilnahme an bedeutenden Veranstaltungen – Women in Insurance war beim renommierten Asscompact Trendtag im Oktober vertreten. Der Karriere-Workshop für Frauen am Asscompact-Tag war ein besonderes Highlight. Zudem war Women in Insurance zu Gast bei der Magic of Innovation (MOI) im Juni und der Innovation Night von TOGETHER CCA.
6. Künstliche Intelligenz und ESG-Risikomanagement – Mit Veranstaltungen im September und November zum Thema künstliche Intelligenz sowie ESG-Risikomanagement wurden aktuelle und zukunftsweisende Themen beleuchtet.

Diese Veranstaltungen unterstreichen das Ziel von Women in Insurance, Frauen in der Branche mit Wissen, Netzwerken und Inspiration zu unterstützen und sie in ihren beruflichen Rollen zu stärken.

Ausblick 2025

Für 2025 ist geplant, das Netzwerk weiterhin auszubauen und durch zusätzliche Präsenzveranstaltungen und neue Eventformate noch mehr Mitglieder zu erreichen. Zu den bereits festgelegten Terminen gehören:

16. Januar 2025 – Ein Kick-off-Event in Klagenfurt, gesponsert von der Kärntner Landesversicherung, das den regionalen Austausch weiter stärken soll.

23. Januar 2025 – Das traditionelle Neujahrstreffen, diesmal gesponsert von der DONAU Versicherung AG, gibt den Mitgliedern die Möglichkeit, sich in Wien auf das kommende Jahr einzustimmen und neue Kontakte zu knüpfen.

20. und 21. März 2025 – Teilnahme am Insurance Forum Austria, wo Women in Insurance eine Plattform für Networking und Wissensaustausch bieten wird.

Zusätzlich zu diesen Terminen sind weitere regionale und überregionale Events sowie Kooperationen mit neuen Sponsoren geplant. Auch die Themen künstliche Intelligenz, Nachhaltigkeit und Diversity bleiben im Fokus. Women in Insurance Austria setzt sich dafür ein, Frauen in der Versicherungsbranche eine starke, unterstützende Community zu bieten und die Gleichberechtigung und Chancengleichheit weiterhin aktiv zu fördern.





Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM



Serie Sozialversicherung

Berufskrankheiten

Die Versicherungsfälle in der gesetzlichen Unfallversicherung sind der Arbeits- bzw. Dienstunfall, der Wegunfall und die – abstrakten und konkreten – Berufskrankheiten.

Eintritt des Versicherungsfalles

Der Versicherungsfall der Berufskrankheit gilt mit dem Beginn der Krankheit oder, wenn dies für den Versicherten (wirtschaftlich) günstiger ist, mit dem Beginn der Minderung der Erwerbsfähigkeit als eingetreten (§ 174 Z 2 ASVG).

Abstrakte Berufskrankheiten

Als abstrakte Berufskrankheiten gelten ausschließlich die in Anlage 1 des ASVG taxativ – also abschließend – bezeichneten Krankheiten unter den dort angeführten Voraussetzungen.

Beispiele: Hautkrankheiten, durch Lärm verursachte Schwerhörigkeit, Infektionskrankheiten

Die Bezeichnung einer bestimmten Krankheit als abstrakte Berufskrankheit bedeutet aber nur, dass sie ganz allgemein rechtlich geeignet wäre, eine Berufskrankheit zu sein, stellt jedoch – von der Beweislast aus gesehen – keine Kausalitätsvermutung auf. Der haftungsbegründete Zusammenhang muss vom Versicherten, den die objektive Beweislast hinsichtlich der rechtsbegründeten Tatsachen trifft, als wahrscheinlich nachgewiesen werden. Die bloße Möglichkeit eines Kausalzusammenhangs genügt nicht (RS0084375).

Voraussetzung für die Anerkennung als abstrakte Berufskrankheit ist, dass das Leiden mit hinreichender Wahrscheinlichkeit ursächlich auf die betrieblichen Einwirkungen zurückzuführen ist (10 ObS 109/00b).

Konkrete Berufskrankheiten

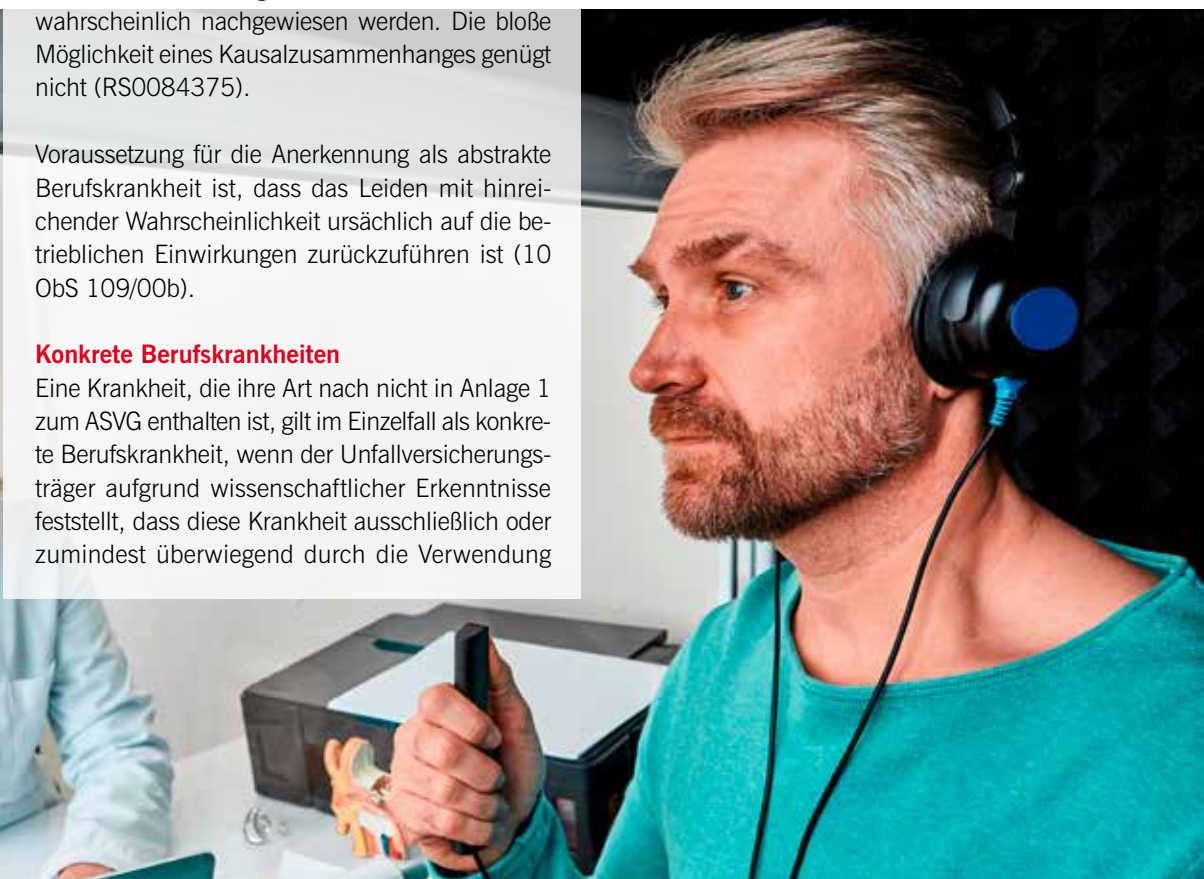
Eine Krankheit, die ihre Art nach nicht in Anlage 1 zum ASVG enthalten ist, gilt im Einzelfall als konkrete Berufskrankheit, wenn der Unfallversicherungsträger aufgrund wissenschaftlicher Erkenntnisse feststellt, dass diese Krankheit ausschließlich oder zumindest überwiegend durch die Verwendung

schädigender Stoffe oder Strahlen bei einer vom Versicherten ausgeübten Beschäftigung entstanden ist. Diese Feststellung bedarf zu ihrer Wirksamkeit der Zustimmung des Bundesministeriums für Gesundheit.

Klage beim Arbeits- und Sozialgericht

Die bescheidmäßige Ablehnung der Anerkennung einer Krankheit als konkrete Berufskrankheit durch den Unfallversicherungsträger kann durch Klage vor dem Arbeits- und Sozialgericht bekämpft werden. Im sozialgerichtlichen Verfahren ist eine Feststellung, dass eine Gesundheitsstörung Folge einer konkreten Berufskrankheit ist, oder ein daraus abgeleiteter Leistungsanspruch nicht von einer Zustimmung des Gesundheitsministeriums abhängig. Vielmehr hat das Arbeits- und Sozialgericht eigenständig nach den Vorgaben des ASVG zu prüfen, ob im Einzelfall eine Krankheit ausschließlich oder zumindest überwiegend durch die Verwendung schädigender Stoffe oder Strahlen bei einer vom Versicherten ausgeübten Beschäftigung entstanden ist (10 ObS 125/15b).

Psychische Krankheiten können – zumindest derzeit – weder als abstrakte noch als konkrete Berufskrankheiten anerkannt werden.



ÖVM setzt neue Maßstäbe im Produktdesign für Reiseversicherungen

Die letzten Jahre waren für Reiseversicherer mit zahlreichen Herausforderungen verbunden, was auch die Zusammenarbeit zwischen Versicherungsmaklern und Versicherern betraf. Die Servicequalität ließ deutlich nach, es häuften sich Beschwerden über die Schadensbearbeitung, und viele Makler fühlten sich oft als Partner zweiter Wahl. In manchen Fällen fehlte es sogar gänzlich an einer adäquaten Maklerbetreuung. Zudem waren die Produktlandschaften stark auf die Bedürfnisse touristischer Vertriebskanäle ausgerichtet, was den Bedürfnissen der Makler nicht gerecht wurde.

Der Österreichische Versicherungsmaklerring (ÖVM) nahm dies zum Anlass, den Markt umfassend zu analysieren, Abläufe und Servicequalität kritisch zu hinterfragen und die bestehenden Produkte zu vergleichen. Insbesondere die Reiseversicherungen von Anbietern wie Europäische Reiseversicherung, Hanse Merkur und Allianz wurden unter die Lupe genommen. Dabei fiel auf, dass die Deckungsumfänge auf den ersten Blick ähnlich sind, es jedoch im Detail Unterschiede gibt: So deckt Hanse Merkur in der Auslandsrankenversicherung unbegrenzt, während die Europäische die Leistung auf eine Million Euro begrenzt. Auch bei der Privathaftpflicht bietet Hanse Merkur mit einer Deckungssumme von einer Million Euro die höchsten Werte, schränkt aber wie die Europäische die Mietsachschäden deutlich ein.

Ein großes Problem ist, dass viele Kunden die Reiseversicherung hauptsächlich wegen der Stornodeckung abschließen, jedoch auf eine ausreichende Auslandsrankenversicherung verzichten. Dabei ist der Schutz durch die Europäische Krankenversicherungskarte (EKVK) oft nicht ausreichend, da diese nur bestimmte Leistungen bei Vertragspartnern der gesetzlichen Krankenkassen im jeweiligen Reiseland abdeckt. Insbesondere Privatärzte und private Einrichtungen, die oft die erste Anlaufstelle für Touristen sind, werden nur eingeschränkt oder gar nicht übernommen, was hohe Eigenkosten nach sich ziehen kann. Daher empfiehlt auch die Sozialversicherung den Abschluss einer zusätzlichen Auslandsrankenversicherung.

Um diese Lücken zu schließen, unterstützte der ÖVM das Projekt OneUnderwriting mit einer neuen Lösung: Die neue OneUnderwriting Jahres-Reiseversicherung wurde speziell für den Maklervertrieb entwickelt und erschien nun im Herbst. Das Produkt zeichnet sich durch umfassende Deckungen, hohe Versicherungssummen und ein klares, transparentes Bedingungsnetz aus, bei dem Ausschlüsse deutlich erkennbar und reduziert sind. Ziel ist es, dem Kunden ein Produkt ohne versteckte Fallen im Kleingedruckten zu bieten und gleichzeitig die Haftung der Makler zu minimieren.

Ein modernes, digitalisiertes Vertriebssystem bietet sowohl den Kunden als auch den Maklern zahlreiche Vorteile. Die Allianz Travel – OneUnderwriting Jahres-Reiseversicherung bietet umfassenden Schutz ohne komplizierte Ausschlussklauseln und ist besonders geeignet für Personen mit chronischen Vorerkrankungen, ältere Reisende, Sportler, Schwangere und beruflich Reisende. Durch die enge Zusammenarbeit mit Maklern wurde ein marktkonformes Reiseversicherungsprodukt geschaffen, das sowohl den Bedürfnissen der Kunden als auch der Makler gerecht wird und somit die Effizienz in der Beratung und Verwaltung erheblich steigert.

Mit diesem nachhaltigen Ansatz hat der ÖVM erneut bewiesen, dass sich Kundenorientierung und Haftungsminimierung im Maklergeschäft erfolgreich vereinen lassen.



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



Energieausweis

Bei der Vermietung, Verpachtung oder beim Verkauf von Gebäuden oder Nutzungsobjekten (also von Häusern, Wohnungen oder Geschäftsräumlichkeiten) muss ein Energieausweis vorgelegt und ausgehändigt werden. Die Pflicht trifft in erster Linie den Verkäufer bzw. den Vermieter oder Verpächter. Wird eine Immobilie inseriert, muss schon vorab über den energetischen Zustand des Gebäudes in der Anzeige informiert werden. Schaltet ein Immobilienmakler diese Anzeige, so ist auch er in der Pflicht, die gesetzlich geforderten Energiekennzahlen zu kennen und zu veröffentlichen.

Grundsätzliches

Jeder Anbieter einer Wohnung oder eines Hauses muss dem Interessenten – Käufer oder Mieter vor Abschluss des Vertrages einen maximal 10 Jahre alten Energieausweis vorlegen. Binnen 14 Tagen muss der Energieausweis dann ausgehändigt werden. Ähnlich dem Typenschein für ein Auto, werden im Energieausweis energetische Kennzahlen für Gebäude erfasst. Der Ausweis informiert über die Energiemenge, die in einer Wohnung bzw. einem Einfamilienhaus für Heizen, Warmwasseraufbereitung und Betrieb der Haustechnik benötigt wird. Der Energieausweis gibt Auskunft über den energetischen Zustand des gesamten Gebäudes und bietet die Vergleichsbasis mit anderen Objekten. Negative Überraschungen bei der Betriebs- und Heizkostenabrechnung sollen dadurch vermieden werden.

Energiekennzahlen

Am Deckblatt des Energieausweises ist die Kategorisierung der 4 Kennzahlen in die Klassen A++ bis G dargestellt:

1. Heizwärmebedarf (HWB)

Der HWB gibt an, wie viele kWh durchschnittlich pro Quadratmeter benötigt werden, um eine Raumtemperatur von 20 Grad zu erzielen. Der HWB ist entscheidend, in welche Energieklasse das Objekt einzustufen ist. Die Skala reicht von A++ (Passivhaus) bis G (alte, unsanierte Objekte). Der HWB bewertet nur die Gebäudehülle. Wie hoch der Endenergieverbrauch tatsächlich ist, kann durch den fGEE abgeschätzt werden, er steht im Energieausweis auf der zweiten Seite.

2. Primärenergiebedarf (PEB)

Mit dieser Kennzahl wird die tatsächlich verbrauchte Energie in einem Haushalt beschrieben.

3. Kohlendioxidemissionen (CO₂)

Diese Kennzahl gibt den Ausstoß an Kohlendioxid an.

4. Gesamtenergieeffizienz-Faktor (fGEE)

Der Gesamtenergieeffizienz-Faktor beschreibt das Verhältnis der Effizienz des gesamten Gebäudes zu einem Referenzobjekt am selben Standort. Werte kleiner 1 bedeuten, dass das betrachtete Gebäude inklusive Haustechnik effizienter ist als das Referenzobjekt. Effiziente Heizungen und Photovoltaikanlagen wirken sich positiv auf den fGEE aus.

Die beiden zentralen Energiekennwerte sind der Heizwärmebedarf und die Gesamtenergieeffizienz.

Fehlen des Energieausweises

Fehlt ein gültiger Energieausweis, muss mit einer Strafe bis zu 1.450 Euro gerechnet werden. Liegt bei der Abgabe der Vertragserklärung kein Energieausweis vor, gilt eine dem Alter und der Art des Gebäudes entsprechende Gesamtenergieeffizienz als vereinbart. Sind die tatsächlichen Energiewerte aber schlechter als angenommen, steht dem Käufer bzw. Mieter neben Gewährleistungsansprüchen möglicherweise auch Schadenersatz zu. Dieser Schadenersatzanspruch besteht in erster Linie auf Mängelbehebung und erst in zweiter Linie in Geldersatz.

Bei bestehenden Mietverträgen ist die Vorlage eines Energieausweises nicht verpflichtend.

Aussteller

Die Palette der Aussteller ist breit gefächert:

- Architekten
- Baumeister
- Bauingenieure
- Gebäudetechniker
- Installateure
- Techniker aus dem Bauwesen
- Handwerker, wenn sie nachweislich über die erforderlichen Kenntnisse im energiesparenden Bauen verfügen.

Ausnahmen

Folgende Gebäudekategorien sind von der Informationspflicht befreit:

- Abbruchbauten
- Gebäude, die nur frostfrei gehalten werden
- freistehende Gebäude mit einer Gesamtnutzfläche kleiner als 50 m²
- Wohngebäude mit begrenzter Nutzungszeit und mit einem Energiebedarf unter einem Viertel der ganzjährigen Nutzung

- Industrieanlagen, Kirchen, Werkstätten, landwirtschaftliche Nutzgebäude
- Vermietung im Rahmen von Beherbergungsbetrieben und Heimen

Regelungen im Detail

1. Während der Miet- oder Kaufvertragsverhandlungen muss der Energieausweis verpflichtend hergezeigt werden.
2. Die Vorlage- bzw. Informationspflicht trifft neben dem Eigentümer bzw. Vermieter auch den Immobilienmakler.
3. Kommt es zu einem Vertragsabschluss, muss zumindest eine Kopie des Energieausweises innerhalb von 14 Tagen übergeben werden.
4. Wird der Energieausweis trotz Aufforderung nicht vorgelegt, kann die Vorlage gerichtlich erzwungen werden oder vom Käufer bzw. Mieter eingeholt werden. Die aufgewendeten Kosten können vor Gericht geltend gemacht werden.
5. Bei einer Wohnungseigentumsanlage hat die Hausverwaltung für die Erstellung eines Energieausweises zu sorgen, außer die Eigentümergemeinschaft hat etwas anderes beschlossen.
6. Bei einem Einfamilienhaus kann entweder für dieses Objekt ein Energieausweis erstellt werden oder ein Dokument von einem baugleichen Gebäude vorgelegt werden. Der Ersteller des Ausweises muss die Ähnlichkeit der Gebäude bestätigen.
7. Wird nur ein Nutzungsobjekt in einem Gebäude verkauft oder vermietet, so kann die Vorlagepflicht durch Vorlage und Aushändigung eines Energieausweises entweder über die Gesamteffizienz dieses Nutzungsobjektes oder eines vergleichbaren Objektes im selben Gebäude oder über die Gesamt-Energieeffizienz des gesamten Gebäudes erfüllt werden.
8. Der Ausweisersteller haftet nicht nur gegenüber seinem Auftraggeber, sondern auch gegenüber deren Vertragspartner.

Die Energiekosten hängen nicht nur vom energetischen Standard des Hauses ab, sondern auch vom Verbrauch der Bewohner. Richtiges Lüften- und Heizen spart Geld!





KI-Schulungen laut EU-Richtlinie verpflichtend –

ÖVA bietet AI-Survival-Programm

BENEFITS DES AI-SURVIVAL-PROGRAMMS

- **Praktische Anwendung:** Das Programm legt Wert auf praktische Umsetzung durch Herausforderungen und Fallstudien, um echte Kompetenz sicherzustellen.
- **Umfassendes Lernpaket:** Lernmaterialien umfassen Videos, Merkblätter, Prompts und andere Ressourcen für effektiven Wissenserwerb.
- **Unterstützung der Community:** Teilnehmer können sich mit ihren KollegInnen vernetzen, um gemeinsames Lernen und kontinuierliche Unterstützung zu fördern.

Die ÖVA Österreichische Versicherungsakademie bietet gemeinsam mit „Leaders of AI“ ein Schulungsprogramm an, das der neuen EU-KI-Richtlinien-Verordnung gerecht wird. 1,5 IDD-Stunden kann man sich dafür ebenfalls anrechnen lassen.

Die ÖVA will mit dem Angebot ab kommenden Jahres Unternehmen dabei unterstützen, die EU-KI-Richtlinie einzuhalten, die vorschreibt, dass alle MitarbeiterInnen von Unternehmen, die mit Programmen mit Künstlicher Intelligenz arbeiten, ab Februar 2025 im Umgang damit geschult sein müssen.

Bei Nichteinhaltung drohen Strafen und Ablehnung von Mitarbeitern aufgrund fehlender KI-Fähigkeiten, was die Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigen kann. Interne KI-Schulungen stoßen oft an Grenzen aufgrund der schnellen Entwicklung der KI-Landschaft und der komplexen regulatorischen Landschaft.

Leaders of AI hat ein sogenanntes AI-Survival-Programm entwickelt, das innerhalb von fünf Stunden ein gutes Fundament in Sachen KI-Umgang ver-

mittelt und der neuen Verordnung gerecht wird. TeilnehmerInnen erhalten ein umfassendes Verständnis wichtiger KI-Konzepte um Potenziale und Gefahren, richtigen Umgang sowie rechtliche Aspekte.

Die KursteilnehmerInnen bekommen neben den stark praxisorientierten Inhalten zahlreiche Unterlagen für die tägliche Arbeit, sowie über 50 bewährte Prompts.

Zu jedem Thema gibt es ausführliche Deep-Dives mit erweiterten Inhalten.

Außerdem enthält jeder Abschnitt Challenges, um das Gelernte direkt in die Tat umzusetzen.

Das Programm beginnt mit einer maßgeschneiderten E-Learning-Plattform mit Videos, Herausforderungen, Notizen und einer Abschlussprüfung. Das Programm wird über eine App bereitgestellt und in 15-minütige Lernmodule aufgeteilt, um eine bequeme Zugänglichkeit zu gewährleisten.

Teilnehmer erhalten nach erfolgreichem Abschluss ein Zertifikat von der Hochschule Fresenius und können sich 1,5 IDD Stunden anrechnen lassen.



Ich wi// Internet-Betrügern nicht ins Netz gehen.

Schützen Sie sich mit der
DONAU Cyberversicherung
vor den Folgen von
Internetkriminalität.



Ich wi// zur DONAU.

donau
VIENNA INSURANCE GROUP



Makl**ER** 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

Werbung, ERGO Versicherung AG, 1110 Wien



Einfach, weil's wichtig ist.

ERGO

Absender

Österreichischer Versicherungsmaklerring
Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

Österreichische Post AG, MZ 08Z037665 M