

makler

intern



Deckungslücke durch KHVG-Novelle

Die Gesetzesänderung führte zu einer Neuformulierung des KHVG-Ausschlusskatalogs und öffnete unerwartet eine große Lücke zwischen KFZ- und Betriebshaftpflicht.

Freude am Fahren



THE X3



BMW X3 M50: Kraftstoffverbrauch, kombiniert WLTP in l/100 km: 7,7–8,3;
CO₂-Emissionen, kombiniert WLTP in g/km: 175–189.



Mag. Alexander
GIMBORN,
Präsident ÖVM

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

In den vergangenen Monaten ist in unserer Branche eine Entwicklung zu beobachten, die viele von uns direkt betrifft – und ehrlich gesagt bei etlichen Kolleginnen und Kollegen für deutliche Irritation sorgt. Einige wenige Versicherer haben ihre Beratungs- bzw. Antragsprogramme so umgestellt, dass Vermittler verpflichtend bestätigen müssen, dass sich die zu versichernden Objekte zu Versicherungsbeginn in einem „ordnungsgemäßen Zustand“ befinden.

Was auf den ersten Blick wie eine einfache formale Abfrage wirkt, entpuppt sich bei genauerer Betrachtung als tiefgreifender Eingriff in unsere berufliche Verantwortung. Laut Spezifikation eines Versicherers soll ein ordnungsgemäßer Zustand dann vorliegen, wenn keine sichtbaren Verfallserscheinungen bestehen, die Bausubstanz „erhaltungswürdig“ ist und das Gebäude keinesfalls als „abbruchreif“ einzustufen wäre. Das Problem: Dieses Hackerl ist verpflichtend. Ohne diese Bestätigung lässt sich ein Antrag schlicht nicht weiterleiten. Doch genau mit dieser Verpflichtung verschieben sich Haftungsgrenzen, und zwar deutlich zulasten des Maklers.

In Gesprächen mit Kolleginnen und Kollegen aus ganz Österreich zeigt sich ein klares Bild: Viele Makler sind frustriert, einige haben bereits aufgehört, Eigenheimversicherungsanträge bei den betroffenen Versicherern einzureichen, andere überlegen diesen Schritt. Die Stimmung ist eindeutig – und das aus gutem Grund. Natürlich verstehen wir die grundsätzliche Intention der Versicherer. Die Risikoeinschätzung soll verbessert werden. Aber die Verantwortung, bausachverständige Beurteilungen abzugeben, kann nicht auf uns als Makler übertragen werden.

Wir sind gemäß § 1299 ABGB keine Bausachverständigen. Unsere Aufgabe ist die Risikoanalyse und Beratung – nicht die bautechnische Beurteilung eines Gebäudes. Selbst im § 29 Maklergesetz wird deutlich, dass ein Makler im schlimmsten Fall sogar regresspflichtig werden könnte, falls der Versicherer ein Hackerl als Expertenurteil interpretiert. Damit könnte die Versicherung zwar den Schaden an den Kunden bezahlen, aber anschließend den Makler finanziell in Haftung nehmen.

Eine solche Konstruktion ist nicht nur fachlich falsch, sondern auch rechtlich bedenklich. Sie stellt eine unzulässige Erweiterung der Haftungsverantwortung dar und untergräbt die klare Trennung zwischen Beratung und Sachverständigentätigkeit, die unser Rechtsgefüge bislang vorsieht und schützt.

Wir als ÖVM werden daher im Sinne unserer Mitglieder geschlossen und sachlich darauf hinweisen, dass diese Vorgehensweise nicht im Einklang mit unserem gesetzlichen Auftrag steht. Es braucht klare Prozesse, faire Risikoprüfungen und eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe – aber keine stillschweigende Verlagerung von Sachverständigenpflichten auf Makler.

Unser Ziel bleibt unverändert: faire, sichere und professionelle Beratung im Sinne unserer Kundinnen und Kunden. Dafür müssen auch die Rahmenbedingungen stimmen. Dieses Thema verdient deshalb unsere gemeinsame Aufmerksamkeit – und eine deutliche Stimme.

Ihr/Euer Axel (Gimborn)



Kurioses aus der Versicherungswelt Auf den Hund gekommen

Diesmal erzählen wir von einem Kuriosum aus den USA. Ein Mann liebte seinen Hund über alles und wollte sicherstellen, dass sein geliebter Vierbeiner im Falle seines Todes gut versorgt ist. Daher entschied er sich, eine Lebensversicherung abzuschließen, bei der sein Hund als Begünstigter eingetragen wurde. Die Versicherungsgesellschaft war anfangs skeptisch – schließlich war es nicht alltäglich, einen Hund als Begünstigten zu benennen.

Die Sache nahm eine unerwartete Wendung, als der Mann tatsächlich starb – und sein Hund, obwohl er kein rechtliches Eigentum im Sinne menschlicher Begünstigter war, als alleinige Begünstigter der Lebensversicherung galt. Die Versicherungsgesellschaft musste sich mit der rechtlichen Frage befassen, ob Tiere Begünstigte von Lebensversicherungen sein können.

Am Ende entschied ein Gericht, dass die Auszahlung an die Erben und nicht an den Hund gehen müsse, aber die Geschichte sorgte für Aufsehen und erinnerte viele daran, wie kreativ und kurios die Versicherungswelt sein kann.

Solche Fälle zeigen die außergewöhnlichen und oft humorvollen Seiten der Versicherungsbranche und wie wichtig es ist, alle Details genau zu betrachten, wenn es um Policen und Begünstigte geht – am besten unter Beratung eines ÖVM-Maklerbetriebes!



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 Landesregeln und der Berufsordnung zum „Risk-Manager“ und „Versicherungs-Treuhänder“ zu fördern. Der ÖVM ist bemüht, das Verständnis für die Grundlagen des Versicherungswesens und Finanzdienstleistungswesens im Allgemeinen, in der Öffentlichkeit zu verbreiten, sowie zweckdienliche Einflussnahmen auf neue Gesetze, Verordnungen, Richtlinien und Normen, die das Versicherungswesen betreffen, auszuüben. Aktuelle Fragen, betreffend das gesamte Sachgebiet des Versicherungswesens, werden laufend in Form von Stellungnahmen beantwortet.

Vorstand:

Präsident: 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



18

Serie Kuriose Fälle –
Auf den Hund
gekommen **4**

ÖVM-Mitglieder vor den
Vorhang, Teil 13
Ein Makler-Ehepaar
gemeinsam im Dienste
der KundInnen **13**

BMW Group mit exklusivem
ÖVM-Leasing **18**

Rezensionen – Bücher,
die in keinem
Maklerbüro fehlen
sollten! **26**

Neuerdings auch
Gebäude-
sachverstände?! **31**

Donau-ÖVM-
Klauselpaket **38**

RECHT



6

Kfz-Ausschluss, KH-
VG-Novelle & „orts-
gebundene Kraftquelle“ **6**

Wenn Unwissen zur
Fahrerflucht erklärt wird **8**

VersVG-Bestimmungen in
der Praxis –
§ 32 VersVG **20**

Serie Kündigungs-
recht – Kündigung
einer Wohngebäude-
versicherung **21**

Risk Experts – Der Weg
zu sicheren
Bauprojekten **22**

Serie Sozialversicherung –
Die neue Teilpension
ab 1. Jänner 2026 **24**

Keine pauschale Kürzung
von Operationskosten
wegen Vorerkrankung **27**

Serie Juristische Begriffe –
EU-Instant-Payment-
Verordnung **32**

WIRTSCHAFT & STEUER



14

5 Dinge, die uns Versi-
cherungsmakler jeden Tag
produktiv machen **10**

Serie „was ist das ...“
GFB und IFB **14**

Steuern und Abgaben
– Kleinunternehmer-
pauschalierung **36**

ÖVA/AUSBILDUNG



28

Women in Insurance
Austria **11**

Onboarding und
Ausbildung von
Innendienst-
mitarbeiter:innen **28**

Kfz-Ausschluss, KHVG-Novelle &

wieso viele Fälle möglicherweise nicht mehr versichert sind

„ortsgebundene Kraftquelle“ –

In den Betriebshaftpflichtversicherungsbedingungen finden sich zahlreiche Ausschlüsse. In der Praxis sorgt kaum einer für so viele Grenzfälle wie der Kfz-Ausschluss in den AHVB – insbesondere seit der KHVG-Novelle. Von vielen unbemerkt reißt sie seit 23.12.2023 eine, meines Erachtens nie dagewesene, Lücke zwischen Betriebs- und Kfz-Haftpflichtversicherung.

AHVB vs. AKHB

In Artikel 7 Pkt. 5.3 der AHVB findet sich der Ausschluss für:

„[...] Haltung und Verwendung von Kraftfahrzeugen oder Anhängern, die nach ihrer Bauart und Ausrüstung oder ihrer Verwendung im Rahmen des versicherten Risikos ein behördliches Kennzeichen tragen müssen oder tatsächlich tragen. Dieser Ausschluss bezieht sich jedoch nicht auf die Verwendung von Kraftfahrzeugen als ortsgebundene Kraftquelle.“

Der Zweck des Ausschlusses ist eine Abgrenzung zur Kfz-Haftpflicht, also den AKHB. Besteht Betriebs- und Kfz-Haftpflicht, soll es keine Deckungslücke geben. Das schreibt auch der VVO in den Erläuterungen zu den AHVB-Musterbedingungen:

„Die Formulierung von Pkt. 5.3 soll gewährleisten, dass der Versicherungsschutz nach den AHVB lückenlos an den der AKHB anschließt.“

KHVG-Novelle

Entsprechend war auch der Ausschluss in den AKHB gestaltet. Bis zur Novelle galt hier:

§ 4 KHVG Ziffer 4: *Von der Versicherung dürfen nur ausgeschlossen werden [...] Ersatzansprüche aus der Verwendung des versicherten Fahrzeuges als **ortsgebundene Kraftquelle** oder zu **ähnlichen Zwecken***

Seit 23.12.2023 gilt nunmehr folgende Regelung:

§ 4 KHVG Ziffer 4: *Von der Versicherung dürfen nur ausgeschlossen werden [...] Ersatzansprüche aus der Verwendung des versicherten Fahrzeuges, wenn diese Verwendung im Unfallzeitpunkt **nicht seiner Funktion als Beförderungsmittel** ent-*

*spricht, unabhängig von den Merkmalen des Fahrzeugs und **unabhängig** von dem Gelände, auf dem das Fahrzeug verwendet wird, und der Tatsache, ob es sich in **Bewegung befindet oder nicht***

Die neue Regelung gilt auch für bestehende Versicherungsverträge und ersetzt diese (§ 34 b Abs 5 KHVG idF Kraft VerÄG 2023). Der Gesetzgeber argumentiert diese „Bestandswirksamkeit“ so, dass die Regelung für die Versicherungsnehmer günstiger sei.

Ich wage zu widersprechen und sehe hier eine massive Verschlechterung.

Denn während bisher das Fahrzeug ortsgebunden sein musste, um den Versicherungsschutz aus den AKHB zu verlieren, kann dies nun auch passieren, wenn das Fahrzeug in Bewegung ist.

Bisherige Judikatur

Es gibt viel Judikatur zur Verwendungsbestimmung in AKHB, KHVG und der Abgrenzung dieser beiden Versicherungen. Die Linie des OGH war mE eindeutig: Um den Versicherungsschutz aus den AKHB zu verlieren, müssen zwei Eigenschaften kumulativ vorliegen:

- 1) Das Fahrzeug muss eine artfremde Tätigkeit durchführen
- 2) Das Fahrzeug muss bewegungsunfähig sein

Besonders plakativ finde ich diese beiden Entscheidungen:

80bA287/94: Ein Unimog führt eine Fahrzeugbergung mittels Seilwinde durch. Er ist nicht aufgestützt. Der OGH sieht Deckung aus den AKHB, da das Fahrzeug nicht ortsgebunden war.

20b236/18x: Ein Traktor zieht einen Baum mittels Seilwinde. Er ist mit einem Fortschild aufgestützt. Der OGH sieht keine Deckung aus den AKHB, da das Fahrzeug ortsgebunden war.

In beiden Fällen wurde eine artfremde Tätigkeit – Betrieb einer Seilwinde – durchgeführt. Der einzige Unterschied war die Ortsgebundenheit.



Balázs RUDOLF

Geschäftsführer Sirius
Versicherungsmakler GmbH

»

Auswirkungen auf die Praxis

Im neuen § 4 Ziff. 4 der AKHB ist Ortsgebundenheit aber ausdrücklich kein Kriterium mehr für den Ausschluss. Dieser greift nun immer, wenn keine Verwendung als Beförderungsmittel vorliegt – egal ob in Bewegung oder nicht.

Die AHVB sind unverändert geblieben. Hier besteht weiterhin nur Deckung für die ortsgebundene Kraftquelle.

Somit ist eine Lücke entstanden für sämtliche Fahrzeuge, die eine artfremde Tätigkeit durchführen, ohne dabei ortsgebunden zu sein. Der Unimog aus der zuvor zitierten Entscheidung wäre mE weder in den AKHB noch den AHVB versichert. Das gleiche Problem sehe ich bei jeder anderen Arbeitsmaschine, die eine artfremde Tätigkeit vornehmen kann – wie zB Bagger, Hebebühnen, Kehrmaschinen uvm.

Der Umgang der Versicherer

Wie die Versicherer in der Schadenpraxis damit umgehen werden, muss sich noch zeigen. Erste Fälle sind bereits bekannt, bei denen Versicherer mit Verweis auf die Gesetzesänderung abgelehnt haben – zB Anfrage #5211 im ÖVM-Netzwerk (mobile Hebebühne mit Kennzeichen beschädigt bei Arbeiten das Gebäude; beide Versicherer verweigern die Deckung).

Lobend erwähnen muss ich die Vorarlberger Landesversicherung, welche schriftlich bestätigt hat, auch bei zukünftigen Fällen den Verwendungsbe-

griff unter Heranziehung der bisherigen OGH-Judikatur auszulegen. Zumindest, solange nicht neue, einschlägige Entscheidungen vorliegen.

Keine Lösungsansätze in Sicht

Eine Lösung ist derzeit nicht in Sicht. Die Betriebshaftpflichtversicherer möchten die AHVB nicht in Richtung des Kfz-Risikos öffnen, droht hier doch ein massiver Anstieg der Schadensätze.

Den Kfz-Haftpflichtversicherern sind die Hände gebunden, da sie keinen schlechteren Ausschluss als in ihre Bedingungen aufnehmen dürfen, als im KHVG vorgegeben. Und da der Gesetzgeber der Meinung ist, die neue Regelung wäre für den VN günstiger, sieht er im Umkehrschluss die alte als ungünstiger.

Somit haben wir derzeit eine Patt-Situation, die sich wohl erst durch neue OGH-Judikatur lösen wird.

Vielleicht lässt sich die Lücke durch eine entsprechende Erweiterung der Betriebshaftpflichtbedingungen lösen. Derzeit habe ich nicht den Eindruck, dass die Versicherer diese Chance ergreifen wollen, auch wenn sich für diese Deckung eine entsprechende Prämie lukrieren lassen könnte. Aber vielleicht schafft es die Maklerschaft durch ÖVM und Standesvertretungen, genug Druck aufzubauen, um Bewegung reinzubringen.

Für unsere Betriebskunden können wir es uns nur wünschen.



Mag. Alexander GIMBORN,
Präsident ÖVM

Wenn Unwissen zur Fahrerflucht erklärt wird –

ein Praxisfall zur unberechtigten Schadenablehnung in der KFZ Versicherung

In der Praxis zeigt sich immer wieder, wie sensibel der Grat zwischen einer tatsächlichen Fahrerflucht und einem bloßen Missverständnis ist. Ein aktueller Fall mit einer KFZ Versicherung verdeutlicht, wie rasch ein Versicherer geneigt ist, den Begriff der Fahrerflucht zu überdehnen – mit der Folge einer unberechtigten Leistungsablehnung.

Ein Versicherungsnehmer parkte sein Fahrzeug rückwärts aus, ohne ein ungewöhnliches Ge-

räusch, eine Erschütterung oder eine sichtbare Kollision wahrzunehmen. Unmittelbar danach wird der Lenker durch das Feststellen des Kennzeichens in der Parkgaragenkamera von der Polizei kontaktiert: Man ermittle wegen möglicher Fahrerflucht, da an einem in der Nähe abgestellten Fahrzeug eine Beschädigung festgestellt wurde.

Obwohl der Lenker glaubhaft angab, von einem Zusammenstoß nichts bemerkt zu haben, lehnte

die Kaskoleistung mit Verweis auf eine angebliche Obliegenheitsverletzung ab.

Verdacht ersetzt keinen Beweis

Diese Praxis ist nicht nur unverständlich, sondern auch rechtlich unhaltbar. Nach ständiger Rechtsprechung des Obersten Gerichtshofs ist das bloße Vorliegen einer Anzeige oder die Übertretung des § 4 Abs 5 StVO **keine ausreichende Grundlage**, um eine Verletzung der Aufklärungspflicht anzunehmen: „Die Übertretung des § 4 Abs 5 StVO ist für sich allein nicht schon einer Verletzung der Aufklärungspflicht gleichzuhalten. Es ist vielmehr notwendig, dass ein konkreter Verdacht in eine bestimmte Richtung durch objektives „Unbenützbarwerden“ (objektive Beseitigung) eines Beweismittels infolge Unterlassen der Anzeige im Nachhinein nicht mehr mit Sicherheit ausgeschlossen werden kann. Der konkrete Verdacht und die Unbenützbarkeit des Beweismittels muss der Versicherer behaupten und beweisen (7 Ob 97/09d; RIS Justiz RS0043520)“

Im vielzitierten Urteil **OGH 7 Ob 109/12y** stellt das Höchstgericht ausdrücklich klar, dass **die Übertretung des § 4 Abs 5 StVO für sich allein keine Obliegenheitsverletzung darstellt**, sofern der Lenker den Unfall **nicht subjektiv wahrgenommen** hat.

Auch die Entscheidungen **OGH 7 Ob 299/04b** (*Nicht jede Übertretung des § 4 Abs 5 stellt für sich alleine schon eine Verletzung der Aufklärungspflicht dar. Es ist vielmehr notwendig, dass ein konkreter Verdacht in eine bestimmte Richtung dadurch, dass ein Beweismittel infolge der unterlassenen Anzeige objektiv unbenutzbar bzw beseitigt wird, im Nachhinein nicht mehr mit Sicherheit ausgeschlossen werden kann. Die Versicherung als Bekl. muss daher eine konkrete Verdachtslage beweisen, die nunmehr infolge Unterlassen der Anzeige objektiv im Nachhinein nicht mehr mit Sicherheit ausgeschlossen werden kann*) und **7 Ob 177/14a** untermauern, dass es für eine Leistungsfreiheit des Versicherers zwingend nachzuweisen ist, dass der Versicherungsnehmer **wissentlich** gegen seine Pflichten verstoßen hat. Eine bloße objektive Möglichkeit, den Anstoß bemerkt haben zu können, reicht nicht aus.

Subjektive Wahrnehmung ist entscheidend

Das bedeutet konkret: Nur wenn der Versicherte den Zusammenstoß tatsächlich **sehen, hören**



oder spüren konnte – also eine Wahrnehmung stattfand oder bei gehöriger Aufmerksamkeit hätte stattfinden müssen – kann man ihm ein pflichtwidriges Verhalten vorwerfen. Wer den Anstoß jedoch nicht bemerkt, kann auch nicht „vom Unfallort flüchten“.

Gerade bei leichten Parkremplern ohne fühlbare Erschütterung oder hörbares Geräusch ist dies in der Praxis häufig der Fall. Der Begriff „Fahrerflucht“ wird in solchen Situationen oft vorschnell und emotional verwendet – juristisch ist er jedoch eng auszulegen.

Versicherer in der Pflicht

Lehnt ein Versicherer wie in diesem Fall die Deckung ab, obliegt ihm der **volle Beweis**, dass der Versicherungsnehmer den Unfall bemerkt und vorsätzlich seine Aufklärungspflichten verletzt hat. Diese Beweislast kann nicht durch Mutmaßungen oder polizeiliche Ermittlungsakten ersetzt werden. Die Argumentation der Ergo, es liege automatisch eine Obliegenheitsverletzung vor, sobald eine Fahrerflucht im Raum steht, widerspricht damit der höchstgerichtlichen Judikatur und dem Grundsatz von Treu und Glauben.

Fazit für die Maklerpraxis

Dieser Fall zeigt eindrucksvoll, wie wichtig die Rolle des Versicherungsmaklers als **Anwalt des Kunden** ist. Wo Versicherer auf Verdacht argumentieren, braucht es fundierte rechtliche Argumentation und den Hinweis auf die OGH-Rechtsprechung. Denn: **Nicht jede Anzeige ist ein Schuldeingeständnis – und nicht jede Unwissenheit ist Flucht.**



**Susanne KONDZIOLKA
BLOCH**

Vorständin ÖVM

5 Dinge, die uns Versicherungsmakl

Kennen Sie das?

Sie arbeiten den ganzen Tag, telefonieren mit Kunden, klären einen Schadenfall, beantworten zig Mails – und trotzdem sitzt man um 16 Uhr vor dem Bildschirm und denkt:

„Was habe ich heute eigentlich geschafft?“

Ich kenne dieses Gefühl. Lange Zeit hatte ich das regelmäßig.

Bis ich ein paar Regeln für meinen Arbeitsalltag eingeführt habe, die ich heute konsequent anwende – in meinem Maklerbüro und mit meinem Team.

Hier sind die fünf Dinge, die meinen Tag strukturieren und mir helfen, das Wesentliche im Blick zu behalten:

1. Starten Sie Ihren Tag mit Planung – nicht mit Improvisation

Wer ohne Plan startet, lässt sich treiben.

Wer mit Plan startet, steuert.

Ich nehme mir jeden Morgen fünf Minuten, bevor ich Mails, Telefonate oder Anfragen öffne, und beantworte drei Fragen:

- Was MUSS heute erledigt werden?
- Was KANN warten?

- Was bringt mich näher an meine Ziele?

Ohne diese Klarheit verlieren Sie wertvolle Stunden, ohne es zu merken.

2. Die wichtigste Aufgabe zuerst

Wenn Sie als erstes Ihr E-Mail-Postfach öffnen, arbeiten Sie nach den Prioritäten anderer Menschen.

Deshalb beginne ich jeden Tag mit der einen Aufgabe, die am meisten Impact hat – nicht mit der leichtesten, nicht mit der schnellsten.

First things first – nicht first things easy.

3. Arbeiten Sie in Fällen, nicht in Aufgaben

Ein Schadenfall, ein Angebotsvergleich, ein Tarifwechsel – das sind Vorgänge, keine To-dos.

Wenn Sie aus jedem Vorgang zehn einzelne Aufgaben machen, verlieren Sie sich im Kleinkram. Ich führe jeden Vorgang als Case durch einen klaren Status:

- Unterlagen fehlen
- In Bearbeitung
- Warten auf Rückmeldung
- Erledigt

Das spart mentale Energie und verhindert, dass Vorgänge „versanden“.



er jeden Tag produktiv machen

4. Behalten Sie Ihren Tagesplan im Blick (und bleiben Sie ehrlich zu sich selbst)

Ein Tagesplan ist nur dann gut, wenn Sie ihn sehen.

Ich arbeite zusätzlich mit realistischen Zeitschätzungen:

Jede Aufgabe bekommt eine Dauer. Dann überprüfe ich:

Geht sich das heute überhaupt aus?

Wenn der Tag neun Stunden Arbeit enthält, ich aber nur sechs effektive Stunden habe, weiß ich: neu planen, sonst scheitere ich automatisch (und der Frust ist vorprogrammiert).

Dieses Bewusstsein allein verändert die Produktivität massiv.

Mich hat diese Planung nach Stunden auch gelehrt, beinharte Prioritäten im Alltag zu setzen.

5. To-do-Liste ist kein Parkplatz für Ideen oder Projekte

Das ist einer der größten Fehler, die ich in Maklerbüros sehe:

Auf die To-do-Liste kommt alles drauf.

- Projekte
- Ideen
- „müsste man mal prüfen“
- „möchte ich mir durchlesen“

Das Ergebnis:

Die Liste explodiert – und der Fokus verschwindet. Darum gelten bei mir zwei harte Regeln:

1. Auf meine To-do-Liste kommen nur konkrete Aufgaben
2. Ideen und Projekte kommen auf eine separate Liste

Das hält die To-do-Liste schlank und umsetzbar.

Ich selbst nutze dafür **Trello** – ein einfaches, visuelles (und kostenloses) Tool, in dem Sie für jede Aufgabe digitale Karteikärtchen anlegen und diese ganz leicht von einer Liste in die nächste verschieben können. Andere Tools, die das auch können sind Notion, Asana oder ClickUp.

Am Ende geht es nicht darum, jeden Tag „alles zu schaffen“. Das ist eine Illusion.

Wichtig ist, dass wir den Tag **zufrieden beenden** – mit dem Gefühl:

„Ich habe heute die richtigen Dinge erledigt.“

Wenn Sie Prioritäten bewusst setzen, klar entscheiden und den Überblick behalten, dann sehen Sie nicht mehr nur das, was **nicht** geschafft wurde – sondern das, was Sie geleistet haben. Genau dieses Gefühl bringt Ruhe in den Kopf, Stolz in die eigene Arbeit und lässt Sie ohne schlechtes Gewissen in den Feierabend starten.

Warten Sie nicht auf den „perfekten Zeitpunkt“. Legen Sie morgen los: Plan – Priorität – Fokus. Sie werden sofort den Unterschied spüren.

Women in Insurance Austria

2025 neigt sich dem Ende zu und Women in Insurance Austria blickt auf ein erfolgreiches Jahr zurück. Auch heuer stand alles im Zeichen von Vernetzung, Austausch und der Förderung der Sichtbarkeit von Frauen in der Versicherungsbranche.

Mit rund 650 Mitgliedern auf LinkedIn und zahlreichen Veranstaltungen – von inspirierenden Online-Frühstücken bis hin zu (regionalen) Netzwerktreffen – ist Women in Insurance Austria

weiter gewachsen: nicht nur in Zahlen, sondern vor allem in Verbundenheit. Das Frauennetzwerk hat sich als Plattform für Austausch und gegenseitige Unterstützung weiter etabliert.

Das Organisationsteam, bestehend aus Dr. Nora Michtner, Mag. Kerstin Keltner und Mag. Victoria Michler, bedankt sich herzlich bei allen Mitgliedern und Sponsoren, die diesen Erfolg möglich machen.

»

wi·a
Women in
Insurance
Austria



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

Einige Höhepunkte des Jahres 2025

1. Women in Insurance in Klagenfurt (15. Januar):

Der Jahresauftakt fand in Kooperation mit der Kärntner Landesversicherung in Kooperation mit der Fachgruppe Versicherungsmakler der Wirtschaftskammer Kärnten statt. Der Hauptprogrammpunkt war ein Vortrag von Nora Michtner zum Thema „Der strittige Deckungsprozess“.

2. Neujahrstreffen (23. Januar):

Gesponsert von der DONAU Versicherung, widmete sich das Treffen den „Herausforderungen & Trends 2025 für den Versicherungsmarkt“ – mit besonderem Fokus auf den Industriekundenbereich.

3. Women in Insurance als Gast bei einer Veranstaltung von FRiDA (02. April):

Über den Dächern Wiens, im Wiener Ringturm, konnten unsere Mitglieder bei einer Veranstaltung des Frauennetzwerk der Wiener Städtischen – neben einer Keynote und Podiumsdiskussion zum Thema „Von Großindustrie bis EPU: Risikomanagement für Unternehmerinnen und Managerinnen“ – den beeindruckenden 360-Grad-Blick über Wien genießen.

4. Online-Frühstück zu „Frauen in der österreichischen Versicherungsbranche: Entwicklungen, Herausforderungen und Perspektiven“ (24. April):

Thematisch könnte es kaum besser passen.

5. Women in Insurance went Graz (again) (29. April):

Dank ALLCURA und ScherbaumSeebacher konnten sich Mitglieder aus der Region zum Thema „Schadenabwicklung – Miteinander oder Gegeneinander?“ austauschen und vernetzen.

6. Vortragsveranstaltung des VÖVM (12. Mai):

Women in Insurance hatte die Gelegenheit, nach einem Vortrag zum Thema „Frauen in Führung – Wie die Versicherungsbranche den Fachkräftemangel überwinden kann“ im Palais Eschenbach das Netzwerk vorzustellen.

7. R+V Frauevent (12. Juni):

Die Podiumsdiskussion zum Thema „Karrierewege in der Versicherungswirtschaft“ bot inspirierende Einblicke.

8. Sommertreffen (17. Juni):

Das traditionelle Netzwerktreffen vor der Sommerpause fand auch heuer wieder in der Champagner Bar Capsule in Wien statt. Durch den Beitrag von Swiss Life und dank des Hauptsponsors Generali bot der Abend einen idealen Rahmen für fachlichen und persönlichen Austausch.

9. Teilnahme an Branchenevents:

Women in Insurance auch dieses Jahr wieder mit einem eigenen Stand beim renommierten Asscompact Trendtag (09. Oktober) vertreten. Zudem waren wir zu Gast bei der Innovation Night von TOGETHER CCA (27. November) und in der Jury des Women in Insurance Awards bei der MOI Magic of Innovation (03. Juni).

10. Women in Insurance meets W&I-Versicherung (05. November):

Das letzte Präsenztreffen des Jahres im Café Landtmann – gesponsert von Marsh Austria – bot mit einem spannenden Einblick in das Thema „W&I-Versicherung“.

Fazit

2025 war ein intensives Jahr. Die zahlreichen Veranstaltungen zeigen, wie Women in Insurance Austria Frauen in der Branche mit Wissen, Netzwerken und Inspiration stärkt – und sie in ihren beruflichen Rollen sichtbar macht und unterstützt.

ÖVM-Mitglieder vor den Vorhang, Teil 13

Ein Makler-Ehepaar gemeinsam im Dienste der KundInnen

Das Versicherungsbüro Schmaranzer, ansässig in Gosau, ist ein Familienunternehmen, das sich auf die Betreuung von Privatkunden, Kleinlandwirten sowie der Hotellerie und kleinen bis mittleren Betrieben in der Umgebung spezialisiert hat.

Thomas und Andrea Schmaranzer sind nicht nur privat ein Paar, sie widmen sich auch gemeinsam der Betreuung von KundInnen in Versicherungsfragen: „Wir legen besonderen Wert auf persönliche Betreuung, vor allem im Schadensfall.“ Um dies möglichst gut gewährleisten zu können, bleibt das Paar mit seinem Team in einem KundInnenradius von maximal 30 Kilometer.

Die Wurzeln des Unternehmens reichen bis ins Jahr 1971 zurück, als Herbert Schmaranzer, der Vater und Schwiegervater der heutigen Geschäftsführer, den Grundstein legte. Thomas Schmaranzer berichtet: „Bereits 1977 gründete er den heutigen Versicherungsmaklerbetrieb.“

Beide Geschäftsführer blicken seit ihrem Eintritt in das Unternehmen auf eine erfüllende Laufbahn zurück. Andrea Schmaranzer, die seit 2000 im Betrieb tätig ist, beschreibt ihren Einstieg: „Nach vielen vergeblichen Vorstellungsgesprächen fragte mich mein Schwiegervater, ob ich bei ihm anfangen möchte. Nach kurzem Zögern sagte ich zu und startete die Ausbildung bei ihm. Bis heute bin ich mit Freude und Leidenschaft dabei und bin dankbar, hier meine Berufung gefunden zu haben.“

Thomas Schmaranzer, der 2001 in das Unternehmen eingetreten ist, bestätigt: „Der Wunsch schlummerte schon länger in mir, dass ich irgendwann auch diesen Beruf wählen würde. Durch die Tatsache, dass Andrea mit mir gemeinsam den Weg gehen wollte, entschloss ich mich endgültig dazu.“

Das Maklerbüro zeichnet sich nicht nur durch seine Spezialisierung auf Privatkunden, Kleinlandwirte, Hotellerie und kleine bis mittlere Betrieben aus, sondern auch durch das Meistern der Herausforderungen, die die Branche derzeit prägen. Thomas Schmaranzer betont: „Die Digitalisierung ist eine große Chance. Wir versuchen sie für uns zu nutzen und nicht als Feind zu betrachten. Auch die künstliche Intelligenz ist ein großes Thema, das wir nicht verschlafen dürfen.“ Gleichzeitig erkennt er die Schwierigkeiten, die mit der Bürokratie und den administrativen Belastungen verbunden sind.

„Wir verstehen uns als verlässlicher Partner in Versicherungsfragen, der seinen Kunden von der Geburt bis zum Lebensende zur Seite steht und dabei stets bemüht ist, individuelle Lösungen anzubieten.“

„Herausfordernd für uns ist die zunehmende bürokratische Abwicklung – sie kostet Zeit und Geld“, fügt er hinzu.

Neben der beruflichen Hingabe finden die Schmaranzer-Geschäftsführer Freude in zahlreichen Aktivitäten. Thomas begeistert sich für den Motorsport und engagiert sich als Streckenposten am Redbull-Ring in Spielberg. Andrea hingegen zieht es auf den Tennisplatz. Gemeinsam verbringen sie ihre Zeit beim Schifahren, Wandern oder E-Biken.



SCHMARANZER KG
Versicherungsmakler &
Versicherungstreuhänder

Kirchenstraße 52,
4824 Gosau

Tel.: +43 (0)6136 8323
Email:
office@vm-schmaranzer.at

was ist das ...

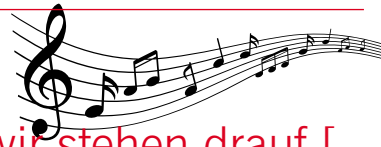
Mit dieser Serie/Rubrik wollen wir dem interessierten Leser Begriffe aus der Finanzwirtschaft näher bringen, um für etwaige Kundenfragen gewappnet zu sein. Frei nach dem Motto:

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

Sir Isaac Newton

[...] GFB und IFB –

Die Welt liegt uns zu Füßen, denn wir stehen drauf [...]



Frei nach MFG von den Fantastischen Vier

Keine Angst, der ÖVM geht jetzt nicht auch noch unter die Musikkritiker. Es geht hier um zwei (fiktive) Betriebsausgaben, die den steuerlichen Gewinn reduzieren. Die Berücksichtigung des Investitions- und des Gewinnfreibetrages verringert die Steuerlast erheblich. Dieser Beitrag beleuchtet, wie diese Freibeträge funktionieren, was es zu berücksichtigen gilt und wie man als Steuerpflichtiger das Optimum herausholt.

GFB – Gewinnfreibetrag

In Anspruch nehmen können den Freibetrag, der aus einem **Grundfreibetrag** und **einem investitionsbedingten Freibetrag** zusammensetzt, natürliche Personen, die Einkünfte aus einer betrieblichen Tätigkeit erzielen. Bei einer OG oder KG können die Gesellschafter den Gewinnfreibetrag in Höhe ihrer jeweiligen Gewinnbeteiligung in Anspruch nehmen. Der Freibetrag steht bei Einnahmen-Ausgaben-Rechnung oder Bilanzierung gleichermaßen zu, hat keine Auswirkungen auf die Abschreibungsbasis und reduziert die steuerliche Bemessungsgrundlage. Lediglich bei Gewinnermittlung durch Pauschalierung ist die Geltendmachung des investitionsbedingten Gewinnfreibetrages unzulässig. Körperschaften, insbesondere GmbHs und AGs, können den Gewinnfreibetrag nicht in Anspruch nehmen.

Funktionsweise

Der Gewinnfreibetrag kann als „letzte“ **Betriebsausgabe** vom vorläufig ermittelten Gewinn in Abzug gebracht werden. Im Einzelnen besteht der Gewinnfreibetrag aus

■ dem Grundfreibetrag:

Dieser Freibetrag steht maximal für Gewinne bis zu 33.000 Euro zu und beläuft sich auf 15%. Es können demnach bis zu 4.950 Euro berücksichtigt werden. Ein Investitionserfordernis ist nicht gegeben.

■ dem investitionsbedingten Gewinnfreibetrag:

Dieser Freibetrag greift bei Gewinnen über 33.000 Euro und muss durch Investitionen in begünstigte Wirtschaftsgüter gedeckt werden.

Der Gewinnfreibetrag steht mit steigenden Gewinnen **staffelweise reduziert** zu und beträgt ab dem Jahr 2024 für:



- Gewinne bis zu 33.000 Euro: 15 Prozent
- die nächsten 145.000 Euro: 13 Prozent
- die nächsten 175.000 Euro: 7 Prozent
- die nächsten 230.000 Euro: 4,5 Prozent

Für Gewinne über 583.000 Euro steht kein Gewinnfreibetrag mehr zu. Der maximale Gewinnfreibetrag beträgt nach dieser Staffelung somit 46.400 Euro. Das bedeutet in der 50-iger Progression eine Steuerersparnis von 23.200 Euro.

Wirtschaftsgüter

Begünstigte Wirtschaftsgüter für den investitionsbedingten Gewinnfreibetrag sind:

- **Körperliche, abnutzbare Anlagegüter** mit einer betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer von mindestens vier Jahren. Darunter können auch Gebäude fallen. Für angeschaffte Gebäude ist jedoch der Ausschluss von gebrauchten Wirtschaftsgütern zu beachten.
- **Wertpapiere** im Sinne des § 14 Abs 7 Z 4 Einkommensteuergesetz, wenn sie ab der Anschaffung mindestens vier Jahre dem Betrieb (durch Aufnahme in ein zu führendes Verzeichnis) gewidmet werden.

Nicht begünstigte Wirtschaftsgüter sind insbesondere:

- Pkw und Kombi, ausgenommen Fahrschulfahrzeuge und Taxis
- Gebrauchte Wirtschaftsgüter
- Sofort abgesetzte geringwertige Wirtschaftsgüter

Nachversteuerung, Ersatzbeschaffung

Scheiden Wirtschaftsgüter, für die ein investitionsbedingter Gewinnfreibetrag in Anspruch genommen worden ist, vor Ablauf einer **Behaltefrist von vier Jahren** (Fristenberechnung von Tag zu Tag) aus dem Betriebsvermögen aus, hat grundsätzlich eine **Nachversteuerung** des in Anspruch genommenen Freibetrages zu erfolgen. Gleiches gilt bei dauerhafter Verbringung ins Ausland (ausgenommen bei entgeltlicher Überlassung im EU/EWR-Raum).

Bei **Wertpapieren** im Sinne des § 14 Abs 7 Z 4 Einkommensteuergesetz unterbleibt eine Nachversteuerung, wenn im Jahr des Ausscheidens (bzw. der Verbringung) eine sogenannte „**Ersatzbeschaffung**“ durch abnutzbare Anlagegüter innerhalb desselben Kalenderjahres erfolgt. In diesem Fall kommt es für die Ermittlung der Behaltefrist zu einer Zusammenrechnung der

Besitzzeiten, d.h. die bisherige Behaltefrist läuft beim ersatzbeschafften Wirtschaftsgut weiter. Bei vorzeitiger Tilgung von Wertpapieren ist unter gewissen Voraussetzungen eine „Wertpapierersatzbeschaffung“ möglich.

Bei **vorzeitigem Ausscheiden** begünstigter abnutzbarer Anlagegüter ist – wie bereits ausgeführt – eine Ersatzbeschaffung nicht möglich. Es ist daher wichtig, jene Wirtschaftsgüter genau zu verzeichnen, die zur Deckung des investitionsbedingten Gewinnfreibetrages (ganz oder teilweise) herangezogen werden. Eine Nachversteuerung unterbleibt hier nur bei Ausscheiden durch **höhere Gewalt** oder einen behördlichen Eingriff.

IFB – Investitionsfreibetrag

Der Investitionsfreibetrag stellt eine zusätzliche **steuerliche Betriebsausgabe** dar und mindert den zu versteuernden Gewinn. Wesentlich ist, dass dadurch – anders als bei steuerfreien Subventionen – die Abschreibungsbasis nicht gekürzt wird.

Voraussetzung für die Geltendmachung des IFB ist, dass steuerpflichtige betriebliche Einkünfte erzielt werden. Der IFB kann daher grundsätzlich von **Einzelunternehmern, Personengesellschaften und Körperschaften** (z.B.: GmbHs) in Anspruch genommen werden, wenn betriebliche Einkünfte erzielt werden. Er setzt eine Gewinnermittlung durch Betriebsvermögensvergleich (Bilanzierung) oder vollständige Einnahmen-Ausgaben-Rechnung voraus – bei Anwendung einer **Pauschalierung** ist die Geltendmachung eines IFB daher **ausgeschlossen**.

Funktionsweise

Anfang September 2025 wurde von der österreichischen Bundesregierung ein Maßnahmenpaket zur Stärkung der heimischen Wirtschaft vorgestellt, das insbesondere die **zeitlich befristete Verdoppelung des Investitionsfreibetrags (IFB) von 10% auf 20% (für Öko-Investments von 15 % auf 22 %)** zwischen **1. November 2025 und 31. Dezember 2026** vorsieht.

Dies bedeutet mögliche zusätzliche Betriebsausgaben von bis zu 200.000 Euro (bei 20%-igem IFB) oder bis zu 220.000 Euro (bei 22%-igem IFB). Bei Wirtschaftsjahren, die kürzer als 12 Monate dauern, also bei sogenannte Rumpfwirtschaftsjahren, erfolgt eine monatsweise Aliquotierung dieses Maximalbetrags von 1 Mio. Euro.

»

Kann beispielsweise ein Investitionsfreibetrag von 200.000 Euro geltend gemacht werden, bedeutet das bei einer Steuerprogression von 50% eine Steuerersparnis von 100.000 Euro bzw. bei einem Fixsteuersatz von 23% eine Ersparnis von 46.000 Euro.

Wirtschaftsgüter

Der IFB als zusätzliche steuerliche Betriebsausgabe kann nur für

- ungebrauchte Wirtschaftsgüter des abnutzbaren Anlagevermögens,
- die eine betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer von mindestens vier Jahren haben,
- einem inländischen Betrieb oder einer inländischen Betriebsstätte zuzurechnen sind,
- bis Anschaffungs- und Herstellungskosten von höchstens 1.000.000 Euro im Wirtschaftsjahr beantragt werden.

Nachversteuerung

Ein geltend gemachter IFB ist **nachzuversteuern**, wenn das begünstigte Wirtschaftsgut innerhalb von 4 Jahren (tagesgenaue Berechnung) aus dem Betriebsvermögen ausscheidet (Ausnahme: durch höhere Gewalt oder durch behördlichen Eingriff) oder ins Ausland verbracht wird, ohne dass es sich um eine entgeltliche Überlassung zur Nutzung in einem EU-/EWR-Staat handelt.

Ein Ausscheiden aus dem Betrieb liegt nicht vor, wenn ein (Teil-)Betrieb samt IFB-Wirtschaftsgütern entgeltlich oder unentgeltlich auf andere Personen übertragen wird.

Eine **Ersatzbeschaffung** ausgeschiedener Wirtschaftsgüter ist nicht vorgesehen.

IFB versus GFB

Tatsache ist, dass natürliche Personen bzw. Personengesellschaften, soweit daran natürliche Personen beteiligt sind, zwar grundsätzlich den **IFB** und den (investitionsbedingten) **GFB** (Gewinnfreibetrag) nach eigener Wahl kombinieren, die beiden Instrumente allerdings **nicht gleichzeitig** für dasselbe begünstigte Wirtschaftsgut in Anspruch genommen werden können.

Aufgrund dieses gegenseitigen Ausschlusses zwischen Investitionsfreibetrag und Gewinnfreibetrag hinsichtlich der „Widmung“ von angeschafften Wirtschaftsgütern stellt sich für den Unternehmer die Frage, welche steuerliche Begünstigung er in Anspruch nehmen soll.

Für die Entscheidung, ob ein Wirtschaftsgut dem IFB oder dem investitionsbedingten Gewinnfreibetrag gewidmet werden soll, können **folgende Ausführungen hilfreich** sein:

- Inanspruchnahme des (erhöhten) IFB ist bei Kapitalgesellschaften immer sinnvoll, da sie keinen GFB geltend machen können.
- Bei natürlichen Personen und Personengesellschaften gibt es keine generelle Vorteilhaftigkeit des (erhöhten) IFB gegenüber dem investitionsbedingten GFB.
- Planung von Investitionen über mehrere Wirtschaftsjahre hinweg ist auch steuerlich sinnvoll.
- Eine Ergebnisplanung und Vorscheurechnung zur optimalen Nutzung des investitionsbedingten GFB zusätzlich zum IFB bei natürlichen Personen ist erforderlich.
- Die Berücksichtigung der Auswirkungen von Verlusten auf die Vorteilhaftigkeit ist notwendig.
- Der erhöhte IFB ist ein weiterer steuerlicher Einflussfaktor bei der Rechtsformwahl bzw. Rechtsformwechsel, da sich der IFB bei Kapitalgesellschaften nur auf KöSt-Ebene auswirkt, aber die KESt auf Ausschüttungen unverändert von nicht um den IFB verminderten ausgeschütteten Gewinnen anfällt.
- Liegt der steuerliche Gewinn unter 33.000 Euro, ist es stets vorteilhafter, den IFB zu beantragen, da der investitionsbedingte Gewinnfreibetrag erst bei einem Gewinn über dieser Schwelle möglich ist. Die erworbenen Wirtschaftsgüter können daher jedenfalls dem IFB zugeordnet werden. Zusätzlich kann der Grundfreibetrag in Höhe von 15% des Gewinns angesetzt werden.
- Im Falle von Verlusten kann der IFB die Steuerbemessungsgrundlage negativ werden lassen bzw. einen bestehenden Verlust vergrößern. Ein entsprechender Verlustausgleich oder Verlustvortrag ist möglich. Ein Gewinnfreibetrag ist in Verlustjahren bezeichnenderweise ausgeschlossen.
- Bei größeren Investitionen ist zu beachten, dass der investitionsbedingte Gewinnfreibetrag betraglich mit maximal 41.450 Euro jährlich gedeckelt ist.
- Der IFB ist daher im Vergleich dann günstiger, wenn in Wirtschaftsgüter investiert wird, deren Anschaffungs-/Herstellungskosten mehr als 207.250 Euro betragen; im Fall des 22%-igen IFB für Öko-Investments beträgt dieser Schwellenwert 188.409 Euro.

Fazit

Der Gewinnfreibetrag (GFB) und der Investitionsfreibetrag (IFB) sind zentrale Instrumente des österreichischen Einkommen- bzw. Körperschaftsteuerrechts, um unternehmerische Tätigkeit steuerlich zu entlasten und Investitionen zu fördern. Während der GFB – insbesondere sein Grundfreibetrag – allen natürlichen Personen mit betrieblichen Einkünften automatisch zugutekommt und durch investitionsbedingte Freibeträge weiter ausgebaut werden kann, setzt der IFB gezielt Anreize für zukunftsorientierte Investitionen in begünstigte materielle und immaterielle Wirtschaftsgüter. Beide Freibeträge verlangen jedoch eine sorgfältige

steuerliche Planung, klare Dokumentation und die Einhaltung der jeweiligen Behalte- und Nutzungsvorschriften. Die **Beziehung eines Steuerberaters** ist demnach unumgänglich. Werden diese Voraussetzungen erfüllt, bieten GFB und IFB eine wirksame Möglichkeit, die steuerliche Belastung zu senken und gleichzeitig die finanzielle Stabilität sowie die Innovations- und Investitionskraft eines Unternehmens nachhaltig zu stärken.

Quellen:

www.bmf.gv.at
www.lbg.at
www.tpa-group.at
www.wko.at

| Kriterium | GFB | IFB |
|---|--------------------------------------|--|
| für Körperschaften anwendbar | Nein | Ja |
| Bemessungsgrundlage | Gewinn | Anschaffungs- oder Herstellungskosten |
| Prozentsätze | 13 %/7 %/4,5 % | ab 1.11.2025 20%/22%; davor: 10%/15 % |
| investitionsunabhängiger Grundfreibetrag | max. 4.950 Euro | Nein |
| maximale investitionsbedingte Gewinnminderung | 46.400 Euro | 200.000 Euro/220.000 Euro |
| Geltendmachung | Jahr der Anschaffung, Fertigstellung | Jahr der Anschaffung, Fertigstellung, wahlweise auch von Teilanschaffungs- oder Teilherstellkosten |
| Gebäudeinvestitionen begünstigt | Ja | Nein (Ausnahmen) |
| Unkörperliche WG begünstigt | Nein | Ja (eingeschränkt) |
| Wertpapiere begünstigt | Ja (eingeschränkt) | Nein |
| Verlustentstehung/-erhöhung | Nein | Ja, möglich |

Beispiel: Der Gewinn vor Abschreibung beträgt 160.000 Euro; Investition in eine Maschine (keine Ökologisierung) um 100.000 Euro mit einer betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer von 5 Jahren und sofortiger Inbetriebnahme, keine weiteren Investitionen, Regelwirtschaftsjahr 31.12.

| | Einzelunternehmen ohne IFB | Einzelunternehmen mit 20% IFB | Kapitalgesellschaft mit IFB |
|---|----------------------------|-------------------------------|-----------------------------|
| Gewinn vor Abschreibung | 160.000 | 160.000 | 160.000 |
| Abschreibung (10% von 100.000, Halbjahres-Abschreibung) | – 10.000 | – 10.000 | – 10.000 |
| IFB 20% von 100.000 | – | – 20.000 | – 20.000 |
| vorläufiger steuerlicher Gewinn | 150.000 | 130.000 | 130.000 |
| Grundfreibetrag (15 % von 33.000) | – 4.950 | – 4.950 | – |
| investitionsbedingter GFB (13% von 117.000) | – 15.210 | – | – |
| steuerpflichtiger Gewinn | 129.840 | 125.050 | 130.000 |

BMW Mini Kooperation nun auch für Mitarbeiter von ÖVM Versicherungsmakler:innen

BMW Group mit exklusivem ÖVM-Leasing



Zwei Modelle. Zwei unschlagbar gute Angebote nur für ÖVM-Versicherungsmakler! Die BMW Group bringt mit dem exklusiven ÖVM-Leasing den BMW iX1 eDrive 20 und den neuen vollelektrischen MINI Aceman zum Fixzins (ohne Anzahlung)!

Das hört sich nicht nur gut an. Es ist auch gut! Denn ÖVM-Versicherungsmakler, die Firmenwagen für ihre Mitarbeiter leasen, freuen sich nicht nur über den exklusiven Preisvorteil, sondern über zahlreiche weitere Benefits. Beispiele: Die Betriebe bieten Mitarbeitern eine attraktive Alternative zu Gehaltserhöhungen und verringern die Personalkosten durch Reduzierung des Bruttogehalts. Zudem lässt sich das Leasing mit steuerfreien Gutscheinen für Sachleistungen kombinieren. Die Betriebsausgaben für Leasingraten sind steuerlich absetzbar – und Unternehmen profitieren von einem erhöhten Einkaufsvolumen gegenüber dem Leasinganbieter. Nicht zuletzt ist da noch das Fahrerlebnis für die Mitarbeiter: Das ist bei beiden Modellen ein echter Motivationsschub!

Der BMW iX1 eDrive 20

Das Frontdesign des BMW iX1 eDrive 20 beeindruckt mit schlanken Adaptiven LED-Scheinwerfern, die sich bis in die Flanken erstrecken und ihm ein modernes, dynamisches Aussehen verleihen. Hervorgehoben wird dies durch wählbare blaue Akzente an der Doppelnier. Mit einer Reichweite von bis zu 474 km bietet der BMW iX1 eDrive 20 das ultimative elektrische Fahrerlebnis. Innen überzeugen Aktivsitze mit Massage- und Lordosenstütze durch höchsten Komfort, während das innovative BMW Curved Display eine intuitive Bedienung ermöglicht.

Der neue MINI Aceman

Mit bis zu 405 km Reichweite bietet der neue

MINI Aceman vollelektrischen Fahrspaß ohne Kompromisse. Sein markanter achteckiger Kühlergrill setzt ein kraftvolles Design-Statement, während das kreisrunde OLED-Display mit modernster Technologie das Cockpit revolutioniert. Der Innenraum?

Extrem geräumig mit Platz für fünf Personen. Darüber hinaus bietet er ein flexibel erweiterbares Kofferraumvolumen von bis zu 1.005 Litern. Smart, stilvoll und next-level – der MINI Aceman ist bereit für jedes Abenteuer!

Gehaltsumwandlung als attraktive Möglichkeit zur E-Mobilität: Vorteile und wichtige Aspekte für Arbeitgeber

Die Gehaltsumwandlung ist ein interessantes Konzept, das Arbeitgebern neue Möglichkeiten bietet, ihre Mitarbeiter zu motivieren und gleichzeitig von steuerlichen Vorteilen zu profitieren. Gerade im Bereich der Elektromobilität gewinnt dieses Modell an Attraktivität. Doch was steckt dahinter und worauf sollten Arbeitgeber achten?

Warum Gehaltsumwandlung?

Als ÖVM Versicherungsmakler bieten wir unseren Mitarbeitern innovative Lösungen an, um deren Arbeitszufriedenheit und Motivation zu steigern. Die Gehaltsumwandlung ermöglicht es uns, Mitarbeitern, die keinen klassischen Anspruch auf betriebliche Mobilität haben, dennoch ein attraktives Mobilitätsangebot zu machen. Besonders interessant wird dies bei E-Autos, die in Österreich bei privater Nutzung nicht als Sachbezug angerechnet werden.

Wie funktioniert Gehaltsumwandlung?

Das Prinzip ist einfach: Ein Teil des Bruttogehalts wird in eine Sachleistung umgewandelt. Dafür wird monatlich ein bestimmter Betrag vom Bruttolohn einbehalten, den wir als Arbeitgeber dazu nutzen, dem Mitarbeiter einen Sachwert zur privaten Nutzung bereitzustellen. Da dieser Abzug vom Bruttogehalt erfolgt, fällt keine Lohnsteuer an – und auch die Lohnnebenkosten werden dadurch reduziert. Das bedeutet: Mehr Netto vom Brutto für den Mitarbeiter und zugleich Einsparungen für uns als Arbeitgeber.

E-Auto statt Firmenwagen

Firmenwagen mit Verbrennungsmotoren gelten in Österreich als geldwerter Vorteil, der versteuert werden muss. Anders sieht es bei ÖVM E-Autos aus: Hier fällt bei privater Nutzung kein Sachbezug an. Der entstehende geldwerte Vorteil zählt nicht zum steuerpflichtigen Einkommen.

Das wird durch die Sachbezugswerteverordnung, BGBl. II Nr. 504/2022 geregelt, die ausdrücklich festhält, dass bei Elektrofahrzeugen ein Sachbezugswert von Null angesetzt werden kann, auch wenn Bruttobezüge im Rahmen einer Gehaltsumwandlung umgewandelt werden.

Leasen oder abonnieren?

Wer die Verwaltung vereinfachen möchte, kann anstatt eines Leasingvertrags auch ein ÖVM E-Auto-Abo anbieten. Die monatliche BMW/MINI Rate umfasst sämtliche Dienstleistungen wie Service, Versicherung und Vignette. So wird die Abrechnung für uns als Arbeitgeber einfacher, da alles unter einem monatlichen Fixpreis gebucht wird.

Mit dieser Variante können Mitarbeiter je nach Fahrzeugmodell und Gehalt bis zu 40 % gegenüber den Kosten eines Privat-Abos sparen. Ein attraktiver Vorteil, gerade in Zeiten des Fachkräftemangels.

E-Bikes als Alternative

Nicht nur E-Autos sind interessant. Auch E-Bikes fallen unter CO₂-emissionsfreie Kraftfahrzeuge und sind damit steuerlich begünstigt. Dieses Angebot ist besonders für Mitarbeiter attraktiv, die kurze Arbeitswege haben oder einen aktiven Lebensstil pflegen.

Rechtliche Rahmenbedingungen

Bevor Arbeitgeber eine Gehaltsumwandlung anbieten, sollten folgende Punkte beachtet werden:

1. Mindestbezüge: Die Gehaltsumwandlung darf nicht dazu führen, dass der Mindestbezug laut Kollektivvertrag unterschritten wird.
2. Sonderzahlungen: Werden nur laufende Bezüge umgewandelt, bleibt dies steuerlich unproblematisch, solange Sonderzahlungen in ihrer ursprünglichen Höhe gewährt werden.
3. Kaufoption: Sollte dem Mitarbeiter am Ende der Nutzung eine Kaufoption eingeräumt werden, ist dies grundsätzlich zulässig. Der Kauf selbst ist jedoch steuerlich gesondert zu beurteilen.
4. Entgeltfreie Zeiträume: Die Gehaltsumwandlung bleibt auch während Krankenständen,



Karenzierungen oder anderen entgeltfreien Zeiträumen aufrecht. Wird das E-Bike oder E-Auto in dieser Zeit genutzt, kann ein Mietentgelt vereinbart werden.

5. Sozialversicherungsbeiträge: Auch wenn keine Lohnsteuer anfällt, könnten dennoch Sozialversicherungsbeiträge anfallen, die allerdings als Werbungskosten steuerlich abzugsfähig sind.

Fazit

Für uns als ÖVM Versicherungsmakler ist die Gehaltsumwandlung eine interessante Möglichkeit, um Mitarbeitern umweltfreundliche Mobilitätslösungen anzubieten und gleichzeitig von steuerlichen Vorteilen zu profitieren.

Diese flexible Form der Vergütungsgestaltung kann dazu beitragen, unsere Attraktivität als Arbeitgeber zu steigern, insbesondere bei Fachkräften, die zunehmend Wert auf nachhaltige Lösungen legen.

Hast du Interesse, mehr über die Möglichkeiten der Gehaltsumwandlung für deine Mitarbeiter zu erfahren? Wir beraten dich gerne persönlich. Kontaktiere uns gerne.

Euer Axel Gimborn

Besuchen Sie uns auf





Prof. Gerhard VEITS
Vorstand ÖVM



VersVG-Bestimmungen in der Praxis

§ 32 VersVG (Gefahrenerhöhung – teilweiser Bezug auf Risiken)

Eine Vereinbarung, durch welche der Versicherungsnehmer bestimmte Obliegenheiten zum Zweck der Verminderung der Gefahr oder zum Zweck der Verhütung einer Erhöhung der Gefahr übernimmt, wird durch die Vorschriften dieses Kapitels nicht berührt.

Vorbemerkung

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

Der § 32 VersVG stellt eine Klarstellung dazu dar, wonach die in den jeweiligen Versicherungsbedingungen vereinbarten „vorbeugenden Obliegenheiten“ durch die VersVG-Bestimmungen zur Gefahrenerhöhung nicht verdrängt werden.

Ebenso bleiben die Bestimmungen über die vorvertragliche Anzeigepflicht unangetastet.

Aus § 32 VersVG lässt sich ableiten, dass vorbeugende vertragliche Obliegenheiten mit den gesetzlichen Obliegenheiten zur Gefahrenverwaltung im Sinn der §§ 23 ff VersVG miteinander konkurrieren können, wenn der Versicherungsnehmer eine Obliegenheit verletzt, die der Verhütung einer Gefahrenerhöhung dient. (7 Ob 210/98b)

§ 32 VersVG bestimmt ausdrücklich, dass eine Vereinbarung, durch welche der VN bestimmte Obliegenheiten zum Zweck der Verminderung der Gefahr oder zum Zweck der Verhütung einer Erhöhung der Gefahr übernimmt, durch die Vorschriften des zweiten Kapitels (ab § 16 VersVG) nicht berührt wird. Die allgemeinen Bestimmungen des Versicherungsvertragsgesetzes über die Gefahrenerhöhung gelten daher nicht, sofern es sich um die in den Allgemeinen Versicherungsbedingungen abschließend geregelten Sonderfälle vereinbarter vorbeugender Obliegenheiten handelt. (7 Ob 192/73)



Serie Kündigungsrecht

Kündigung einer Wohngebäudeversicherung – Verbraucher-eigenschaft einer Privatstiftung

Sachverhalt

Es wurde bei der XY-Versicherung im Jahr 2016 eine Gebäudebündelversicherung abgeschlossen. Die Laufzeit des Vertrages wurde bis zum 01.01.2027 vereinbart. Die Versicherungsnehmerin ist eine Privatstiftung. Der Vertrag wurde im Sinne des § 8 (3) VersVG ordnungsgemäß unter Einhaltung einer einmonatigen Frist zum 01.01.2022 gekündigt. Der Versicherer lehnte unverzüglich mit dem Verweis: „Es handelt sich um ein Unternehmergeschäft, auf das § 8 (3) VersVG nicht anwendbar sei!“ ab. Zwischen dem Versicherungsnehmer und der Versicherung entwickelte sich eine umfangreiche Korrespondenz. Innerhalb dieser bekräftigte der Versicherungsnehmer mehrmals seinen Kündigungswunsch im Sinne des § 8 (3) VersVG. Der Versicherer wies eine der wiederholten Kündigungen erst nach mehr als 3 Wochen zurück.

Rechtliche Ausgangssituation

- (1) Gemäß **§ 8 (3) VersVG** steht Verbraucher:innen bei Versicherungsverträgen mit einer Laufzeit von mehr als 3 Jahren ein Kündigungsrecht zum Ende des dritten und jeden weiteren Jahres zu.
- (2) Privatstiftungen sind laut **höchstgerichtlicher Judikatur** keine Unternehmen kraft Rechtsform.
- (3) **Unwirksame Kündigungen** sind im Sinne des Grundsatzes von **Treu und Glauben** seitens des Versicherers unverzüglich zurückzuweisen. Was „unverzüglich“ konkret bedeutet, bleibt der Gesetzgeber schuldig. Laut geltender Judikatur sind 3 Wochen jedenfalls nicht „unverzüglich“. Wird eine unwirksame Kündigung nicht „unverzüglich“ zurückgewiesen, so gilt diese aus rechtlicher Sicht als angenommen (7 Ob 97/01t).

Rechtliche Beurteilung

Ad (1) Unter der Annahme, dass es sich bei der Versicherungsnehmerin um eine Verbraucherin im Sinne des KSchG handle, wäre die Kündigung nach **8 (3) VersVG** ordnungsgemäß.

Ad (2) Der weite Unternehmerbegriff des **§ 1 KSchG** bringt es mit sich, dass nicht immer leicht feststellbar ist, ob jemand Unternehmer ist oder nicht; derjenige, der den Schutz des Konsumentenschutzgesetzes für sich in Anspruch nehmen will, muss daher behaupten und nachweisen, dass die Voraussetzungen für diesen Schutz gegeben sind, und erklären, dass er die Bestimmungen des ersten Hauptstückes des Gesetzes auf ein von ihm abgeschlossenes Rechtsgeschäft angewendet haben will, sofern sich die Eigenschaft als Verbraucher nicht ganz klar aus den Umständen ergibt (**RS0065264**). Der **Umkehrschluss**, die Privatstiftung wäre Verbraucherin, weil sie keine Unternehmerin kraft Rechtsform darstellt, greift nicht. Vielmehr ist im Sinne des KSchG darauf abzustellen, ob die Privatstiftung eine auf Dauer angelegte Organisation selbständiger wirtschaftlicher Tätigkeit ist. Ein Gegenbeweis wurde in diesem Fall seitens des Versicherungsnehmers nicht erbracht.

Ad (3) In diesem Fall ist der **Grundsatz von Treu und Glauben zugunsten des Versicherers** auszulegen. Eine (neuerliche) Klärung der Vertragslage durch den Versicherer ist dann nicht geboten, wenn der Versicherer eine Kündigung bereits zu einem früheren Zeitpunkt begründet zurückgewiesen hat, solange sich die Kündigung wiederum nur auf denselben Kündigungsgrund stützt und – wie hier – keine neuen Tatsachen vorgebracht werden, die zu einer anderen rechtlichen Beurteilung des Kündigungsgrundes herangezogen werden können. Ansonsten hätte es der Versicherungsnehmer in der Hand, mehrfach gleichlautende Kündigungen auszusprechen, bis der Versicherer, gegebenenfalls aufgrund verschiedener Empfängeradressen der Kündigung, eine der Kündigungen „übersieht“. Dies kann jedoch von einem redlichen Versicherungsnehmer nicht mehr als Zustimmung zu einer vorzeitigen Auflösung des Vertragsverhältnisses angesehen werden.



Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM

Quellen:

Gisch; Kündigung einer Wohngebäudeversicherung; ZVers 01/2025 – Seite 43f; Verlag Linde
www.ogh.gv.at
www.ris.gv.at



Arch. DI Gerda PACHINGER
Sachverständige |
Senior Expert



Vorbeugen statt Nachbereiten

Der Weg zu sicheren Bauprojekten

Schäden und Mängel im Bauwesen gehören zum Alltag von Bauvorhaben. Viele Risiken lassen sich begrenzen, indem Planung, Koordination und Kontrolle systematisch exerziert werden: Sorgfältige Planprüfungen, Vorleistungen, Baustellenüberwachung, Abstimmung der Bauabläufe und eine lückenlose Dokumentation tragen dazu bei, Qualitätsstandards zu sichern, Kostenüberschreitungen zu vermeiden und bauliche Schäden frühzeitig zu erkennen und zu verhindern.

Nicht-versicherbare Restrisiken

Auch wenn viele Risiken, die bei Bauvorhaben auftreten können, versicherbar sind, gibt es nach

wie vor Restrisiken, die nicht versichert werden können. Baumängel gehören dieser Kategorie an.

Schäden und Mängel führen in Bauprojekten fast immer zu Verzögerungen, zusätzlichen Aufwendungen und höheren Kosten. Verantwortliche sollten daher anstreben, diese Situationen zu vermeiden. In der Praxis beauftragt der Bauherr typischerweise mehrere Unternehmen, die das Projektmanagement, die Planung und die Ausführung übernehmen. Das Projektteam trägt die gesamtheitliche Verantwortung für den Projekterfolg.

Kontrollaufgaben während der Bauführung werden sowohl durch Eigenkontrollen der ausführenden Unternehmen als auch durch externe Stellen wahrgenommen: Örtliche Bauaufsicht (ÖBA), Fachbauaufsichten, Fachplaner, Prüfsachverständige, etc.

Die Erfolgskriterien im Überblick:

- Qualitäten
- Termine
- Kosten

Diese Kriterien beeinflussen einander. Hoher Kosten- bzw. Zeitdruck führt häufig zu Einbußen in der Qualität.

Aus der jüngeren Schadenhistorie geht hervor, dass Kostendruck vermehrt zu Reduktionen bei Kontroll- und Nebenleistungen führt, insbesondere wenn diese Aufgaben auf den Generalunternehmer übertragen werden. In der Praxis kann das Reduzieren auf Eigenkontrollen dazu führen, dass Aufgaben nicht mit ausreichender Sorgfalt wahrgenommen werden. Gelegentlich entstehen Notlösungen, die sich negativ auf Betrieb und Lebensdauer der Bauteile auswirken.

Auf Basis der Erfahrungen aus Schadenfällen im Bauwesen der vergangenen Jahre sollte der Fokus zur Vermeidung von Schäden auf Folgendes gerichtet werden:

Planprüfungen

Bei kleinen Bauvorhaben prüft der Bauherr selbst oder der beauftragte Beteiligte (Generalplaner oder ÖBA) die Pläne. Dabei sind ausreichende zeitliche Puffer für Korrekturen einzuplanen. Die Koordination der Haustechnik-Gewerke muss eindeutig geregelt werden, da parallel erstellte Planungen zu Konflikten führen können (Beispiel: Kreuzungen von Rohrleitungstrassen). Auch Notlösungen auf der Baustelle sind oft provisorisch und können zu Mängeln bzw. Folgeschäden führen (Beispiel: zu geringes Gefälle bei Wasserabflussleitungen). Weiters ist das Augenmerk auf die Kommunikation im Falle von Planungsänderungen zu legen.

Prüfung Altbestand

Bei Sanierungen, Umbauten oder Zubauten ist die vorhandene Bausubstanz zu Projektbeginn von fachlich Befugten zu prüfen. Bestandspläne und statische Prüfungen sind oft unverzichtbar und bei Bedarf auf Bauteilprüfungen, etc. auszuweiten. Zeit- und Kostenreserven sollten für notwendige Sicherungsmaßnahmen und Ertüchtigungen von Tragwerken eingeplant werden. Auch vermeintlich kleine Umbauten können große Schäden durch unberücksichtigte, statisch schwache Bauteile verursachen. Bereits jahrhundertealte Gewölbe können bei geringfügigen Veränderungen oder Erschütterungen infolge der Bautätigkeit zum Einsturz kommen: So kam es schon vor, dass der Abbruch einer vermeintlich nicht-tragenden Wand letztlich den Einsturz eines Gewölbes auslöste.

Baustellenüberwachung und Zutrittskontrollen

Baustellenüberwachung durch Security-Fachfirmen ist bei großen Bauprojekten Standard; auch mittelgroße und kleine Vorhaben profitieren von der konsequenten Absperrung fertiger Teilbereiche, um Diebstahl und Vandalismus effektiv zu verhindern.

Ein weiterer Vorteil ergibt sich aus dokumentierten Zutritten der ausführenden Unternehmen, um Bauschäden zuordnen zu können: Wenn festgehalten wird, wer wann vor Ort war, lassen sich Schäden den Verursachern direkt zuordnen und gemäß ÖNORM B2110 dem Verursacher in Rechnung stellen.

Allgemeine, nicht eindeutig zuordenbare Bauschäden lassen sich durch solche Überwachung reduzieren. Die Einhaltung der Baustellenordnung, einschließlich Rauchverbot etc., ist wesentlich.

Abstimmung Bauablauf

Die örtliche Bauaufsicht bzw. der Generalunternehmer sind hier gefordert, um Detailterminplanungen laufend mit den Gewerken

abzustimmen und zu adaptieren. Ausreichende Puffer im Terminplan sind nötig, um Unvorhergesehenes und Verzögerungen ausgleichen zu können. Andernfalls steigt das Risiko von Qualitätsverlusten, Kostensteigerungen und Verzögerungen:

So passiert immer wieder, dass z.B. Ausbauarbeiten begonnen werden, obwohl der Rohbau noch nicht vollständig abgedichtet und vor Niederschlagswasser geschützt ist. Eindringendes Wasser führt dann zu Beschädigungen an Trockenbau, Dämmungen, etc. Nicht vermeidbare Öffnungen müssen daher provisorisch abgedichtet und verschlossen werden, sobald feuchteempfindliche Teile verbaut sind.

Prüfung Vorleistungen

Vor Beginn der Arbeiten sollte jedes Gewerk die Vorleistungen von im Bauablauf vorher tätigen Gewerken prüfen. Sind diese nicht ordnungsgemäß fertiggestellt, ist rechtzeitig der Warn- und Hinweispflicht nachzukommen, auch wenn das folgende Gewerk damit Verzögerungen erfährt. Beispielsweise sind bei der Verlegung von Böden unbedingt die Untergründe zu prüfen (Feuchtegehalt von Estrich, etc.). Dies wird in der Regel auch sehr gut umgesetzt. Dennoch stoßen Schadenbegutachter immer wieder auf skurrile Situationen: So war etwa die Feuchtigkeitsabdichtung eines Balkons wegen eines fehlenden Notablaufs nicht fertiggestellt, jedoch wurden bereits die Bodenplatten verlegt. Erst nach dem Schaden durch stehendes Regenwasser und dem Öffnen des Bodenbelags zeigt sich die einfache Ursache.

Qualitätsprüfung

Die örtliche Bauaufsicht führt einen großen Teil der Qualitätsprüfung durch, ersetzt jedoch keineswegs die Qualitätsprüfung der ausführenden Unternehmen. Es gilt, Dokumentationen der einzelnen Arbeitsschritte, die Erstellung von Protokollen zu Prüfungen (z.B. Dichtheit an Leitungen) vertraglich laut Auftrag zu vereinbaren, einzufordern, und zu kontrollieren.

Häufig kommt es zu Schadenfällen durch undichte Leitungen. Um dem vorzubeugen, empfiehlt sich, nach Fertigstellung der Arbeiten eine lückenlose Kontrolle und Abnahme durch Fachbauaufsichten durchzuführen. Die Leitungen verlaufen innerhalb von Trockenbauwänden und in abgehängten Decken und sind

später nicht mehr sichtbar. Als Ursache für undichte Leitungen wird häufig festgestellt, dass im Bauablauf nachfolgende Gewerke durch Unachtsamkeit Leitungen beschädigen. Diese Mängel werden erst nach dem Befüllen der Leitungen mit Wasser erkannt und können zu großem Schaden führen.

Kommunikation

Regelmäßige Baubesprechungen mit allen Beteiligten und eine disziplinierte Protokollerstellung sind essenziell. Digitale Plattformen und/oder klare Verteilerregelungen für Planungsunterlagen verhindern, dass verschiedene Parteien nach veralteten Plänen arbeiten und vermindern somit das Risiko von Schadenfällen.

Dokumentation

Eine sorgfältig erstellte und vollständige Dokumentation unterstützt nicht nur den späteren Betrieb, sondern hilft auch bei der Recherche zu Schadenursachen und Kostenschätzungen für Sanierungen.

Risiken minimieren

Zusätzliche Frühwarnsysteme können helfen, Schäden zu vermeiden: Zum Beispiel warnen Wetterstationen rechtzeitig vor extremen Wetterereignissen. Rechtzeitig eingeleitete Maßnahmen auf Baustellen können Schäden durch Stürme oder Starkregen minimieren.

ÜBER RISK EXPERTS

Risk Experts hat jahrzehntelange Erfahrung mit der Beurteilung von Bauschäden und Mängeln und führt daher für nationale und internationale Investoren Ankaufsuntersuchungen (Technical Due Diligence) durch und begleitet die Investoren während der Realisierung der Bauten und Umbauten. Wir sind damit das Bindeglied zwischen Bauherrn und Planer/Steuerung/ÖBA/etc. mit Fokus auf Kosten, Termine und Qualität. Früh erkannte Mängel und Schäden lassen sich schnell beheben und haben geringe Auswirkungen. Sichern Sie Ihr Bauprojekt ab und kontaktieren Sie uns für eine individuelle Beratung via office@riskexperts.at.





Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM



Serie Sozialversicherung

Die neue Teilpension ab 1. Jänner 2026

Flexibilisierung des Pensionsantritts und arbeitsrechtliche Konsequenzen

Mit 1. Jänner 2026 tritt in Österreich ein neues Modell der Teilpension in Kraft, das einen strukturellen Wandel im Übergang vom Erwerbsleben in die Pension einleitet. Ziel ist es, älteren Arbeitnehmer:innen einen flexibleren, gesundheitsschonenden und sozialversicherungsrechtlich attraktiven Weg in die Pension zu eröffnen. Gleichzeitig soll die Maßnahme einen Beitrag zur Anhebung des faktischen Pensionsantrittsalters und zur Sicherung des Arbeitskräfteangebots leisten.

IST-Stand

Das aktuelle Altersteilzeitmodell, das noch bis 1.1.2026 Gültigkeit besitzt, kann bei einer Arbeitszeitreduktion von 40% bis 60% und 5 Jahre vor dem Regelpensionsalter angetreten werden. Es stellt das finanziell und sozialrechtlich günstigste Übergangsmodell in den Ruhestand dar. Das AMS ersetzt dem Arbeitgeber bei kontinuierlicher Altersteilzeit bis zu 90 %, bei blockweiser Altersteilzeit bis zu 50 % der Mehrkosten. Es gibt so gut wie keine negativen Auswirkungen auf die spätere Pensionshöhe oder den Abfertigungsanspruch, da die Altersteilzeit wie ein vollwertiges Beschäftigungsausmaß pensions- und abfertigungsrechtlich berücksichtigt wird.

Grundidee und Zielsetzung

Die Teilpension ermöglicht Personen mit bestehendem Pensionsanspruch, ihre Arbeitszeit um 25 bis 75 % zu reduzieren und gleichzeitig einen proportionalen Teil ihrer Pension zu beziehen. Damit wird das bisherige „Alles-oder-nichts-Prinzip“ durchbrochen: Statt eines abrupten Ausstiegs erlaubt das Modell einen gleitenden Übergang. Anders als die bisherige Möglichkeit der geringfügigen Weiterbeschäftigung erlaubt die Teilpension nun eine sozialversicherungspflichtige Teilzeit mit Beitragsfortzahlung.

Das Modell fördert damit nicht nur die Gesundheit und Arbeitsfähigkeit älterer Erwerbstätiger, sondern wirkt dem Fachkräftemangel entgegen und erhöht perspektivisch auch die endgültige Pensionshöhe.

Anspruchsvoraussetzungen

Teilpension ist ab 1.1.2026 möglich für alle Personen, die einen Anspruch auf eine der folgenden Pensionsarten haben:

- Korridorpension (ab 62 bzw. ab 63 Jahren ab 2026)
- Langzeitversichertenpension (ab 62 Jahren)
- Schwerarbeitspension (ab 60 Jahren)
- Reguläre Alterspension (Frauen im Übergang je nach Geburtsjahr; Männer ab 65)

Zusätzlich erforderlich:

- Pflichtversicherung aus einem aktuellen Dienstverhältnis
- Arbeitszeitreduktion um 25–75 %
- Schriftliche Vereinbarung mit dem Arbeitgeber
- Antragstellung bei der Pensionsversicherung

Es besteht kein Rechtsanspruch – die Arbeitszeitreduktion setzt die Zustimmung des Arbeitgebers voraus.

Funktionsweise und Berechnung

Die Höhe der Teilpension richtet sich nach dem Ausmaß der Arbeitszeitreduktion. Ein Teil des Pensionskontos wird geschlossen, der offene Teil bleibt aktiv und wird weiterhin mit Beiträgen und Versicherungsmonaten befüllt.

| Arbeitszeitreduktion | Anteil der Gesamtgutschrift |
|----------------------|-----------------------------|
| 25% bis 40% | 25% |
| 41% bis 60% | 50% |
| 61% bis 75% | 75% |

Reduktionen

Wird die Teilpension vor Erreichen des Regelpensionsalters gestartet, gelten dieselben Abschläge wie bei der entsprechenden vorzeitigen Pensionsart:

- Korridorpension: 0,425 % pro Monat
- Langzeitversichertenpension: 0,35 % pro Monat
- Schwerarbeitspension: 0,15 % pro Monat



Gleichzeitig profitieren Arbeitnehmer:innen weiterhin von jährlicher Kontoaufwertung und zusätzlichen Versicherungsmonaten, was die spätere Vollpension erhöht.

Erhöhungen

Die Teilpension erhöht sich, wenn

- ein Frühstarterbonus zusteht oder
- die Alterspension später als möglich beansprucht wird (+5,1 % pro Jahr, max. 3 Jahre).

Meldepflichten und Wegfall

Während der Teilpension gelten die üblichen Meldepflichten von Pensionsbeziehern. Besonderer Fokus gilt der Einhaltung des vereinbarten Beschäftigungsausmaßes:

- Arbeitszeitüberschreitung >10 % ist unverzüglich zu melden.
- Ein Überschreiten kann zum Wegfall der Teilpension führen.

Krankengeldbezug führt dagegen nicht zum Ruhen der Teilpension – beide Leistungen werden parallel ausbezahlt.

Während der Teilpension besteht **kein Anspruch** auf

- besonderen Steigerungsbetrag
- besonderen Höherversicherungsbetrag

- Kinderzuschuss
- Ausgleichszulage bzw. -bonus
- Pensionsbonus

Diese Leistungen werden erst mit der Vollpension wirksam.

Dauer und Beendigung

Die Teilpension kann **zeitlich unbegrenzt** bezogen werden – auch über das Regelpensionsalter hinaus. Ein späterer Bezug erhöht die endgültige Pensionshöhe. Der Umstieg in die Vollpension erfolgt nicht **automatisch**, sondern erfordert einen neuen Antrag.

Die spätere Vollpension setzt sich aus zwei Teilen zusammen:

1. der bereits bezogenen Teilpension
2. der verbliebenen, aufgewerteten Gesamtgutschrift des Pensionskontos

Ein Antrag vor dem Regelpensionsalter führt weiterhin zu Abschlägen.

Verhältnis zur Altersteilzeit

Die bisherige Altersteilzeit wird ab 2026 an das neue System angepasst:

| Kriterium | Teilpension | Altersteilzeit (neu) |
|------------------------------------|---------------------|-----------------------------------|
| Zeitraum | ab Pensionsanspruch | max. 3 Jahre vor Pensionsanspruch |
| Arbeitszeitreduktion | 25–75 % | 40–60 % |
| Ausgleich | Teilpension | AMS-Zuschuss |
| Anrechnung der Versicherungszeiten | voll | voll |

Die Übergangsregelung verkürzt die Altersteilzeit stufenweise (2026: 4,5 Jahre → 2029: 3 Jahre).

Steuerliche Aspekte

Pension und Einkommen werden nicht gemeinsam versteuert.

Die Pensionsversicherung führt keine laufende Lohnsteuerverrechnung mit dem Arbeitgeber durch. Daher ist eine Arbeitnehmeranmeldung verpflichtend, und häufig kommt es zu Nachforderungen.

Praktische und strategische Bewertung

»

Die Teilpension bietet sowohl sozialpolitische als auch betriebliche Vorteile:

- längerer Verbleib im Erwerbsleben
- Reduktion des Risikos von Langzeiterkrankungen
- Wissenserhalt im Betrieb
- Erhöhung der späteren Pension
- wirksam gegen den Fachkräftemangel

Für Arbeitnehmer:innen ist das Modell besonders attraktiv, wenn eine gesundheitliche Entlastung notwendig ist, aber ein vollständiger Übergang in die Pension nicht gewünscht wird. Arbeitgeber:innen profitieren von planbarer, schrittweiser Nachbesetzung.

Herausfordernd bleiben jedoch:

- Notwendigkeit der Zustimmung des Arbeitgebers
- strenge Meldepflichten

- steuerliche Nachverrechnung
- Wegfall bestimmter Pensionszuschläge während der Teilpension

Fazit

Mit der Einführung der Teilpension wird das österreichische Pensionssystem um ein wesentliches Flexibilisierungsinstrument erweitert. Die Möglichkeit, Pension und Erwerbstätigkeit sozialversicherungsrechtlich integriert zu kombinieren, stellt einen paradigmatischen Wandel gegenüber bisherigen Modellen dar. Die Teilpension schafft einen gleitenden, versicherten und finanziell vorteilhaften Übergang und wird damit zu einem zentralen Element aktiver Alterspolitik.

Quellen:

www.arbeiterkammer.at | www.oegb.at | www.pv.at | www.sozialministerium.gv.at

Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten!



Betriebsversicherung und Insolvenz; Loibl; Jan Sramek Verlag; ISBN 978-3-7097-0396-0

Die Eröffnung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen des Versicherungsnehmers wirft komplexe Rechtsfragen an der Schnittstelle zwischen Insolvenz- und Versicherungsrecht auf. Im Zentrum steht die Frage nach den Insolvenzauswirkungen auf den Bestand und die Ansprüche aus dem Versicherungsvertrag. Das Spannungsfeld zwischen dem Individualinteresse des Versicherers und dem Interesse der Insolvenzmasse tritt dabei deutlich

zutage: Während Versicherer oft versuchen, das brüchige Vertragsverhältnis mit dem insolventen Schuldner aufzulösen, wird der Insolvenzverwalter den Versicherungsvertrag zum Schutz der Masse regelmäßig aufrechterhalten wollen. Dabei muss er betriebsnotwendige Versicherungen häufig sogar fortführen, sonst droht ihm im ungedeckten Schadensfall eine persönliche Haftung nach § 81 Abs 3 IO.



Künstliche Intelligenz in der Versicherungsbranche; Münkel; Verlag Österreich; ISBN 978-3-7046-9780-6

Künstliche Intelligenz gilt als einer der größten Innovationstreiber unserer Zeit – auch in der Versicherungswirtschaft. Dieses Buch zeigt, wie Fachleute aus der Versicherungspraxis KI heute schon erfolgreich einsetzen und wohin die Entwicklungen führen. Von der Grundlagenvermittlung über konkrete Anwendungsfälle bis hin zu

strategischen und regulatorischen Fragestellungen bietet das Werk einen praxisnahen Rundumblick: Wie lässt sich eine KI-Einheit aufbauen? Welche Rolle spielt KI im Underwriting, im Maklergeschäft oder im Back Office? Und wie verändert sie das Kundenerlebnis?

LG sorgt für wichtige Klarstellung

Keine pauschale Kürzung von Operationskosten wegen Vorerkrankung

Unfallversicherungen enthalten häufig Klauseln, wonach Versicherungsleistungen gekürzt werden können, wenn Vorerkrankungen oder Gebrechen bei der Gesundheitsschädigung mitgewirkt haben. Das kann beispielsweise der Fall sein, wenn vor dem Unfall ein Knorpelschaden vorgelegen hat oder das Kreuzband bereits angerissen war.

Eine Kürzung der Versicherungsleistungen ist aber nur dann zulässig, wenn die Mitwirkung mindestens 25 % beträgt. Die Kürzung gilt grundsätzlich für alle Leistungsarten – also etwa bei Invaliditätsleistungen, Operationskosten, Taggeld usw. Was passiert aber, wenn eine Vorerkrankung zwar bei der Gesundheitsschädigung beigetragen hat, sich allerdings nicht auf die Operationskosten ausgewirkt hat? Genau diese Frage hatte das Landesgericht Feldkirch im Fall einer Versicherungsnehmerin zu klären.

Die Ausgangslage

Bei der Mandantschaft wurde nach einem Unfall eine Mitwirkung einer Vorerkrankung zur dauerhaften Invalidität in Höhe von einem Drittel (33 %) ärztlich festgestellt. Die Versicherung wollte daraufhin aber nicht nur die Invaliditätsleistung, sondern auch die Operationskosten im selben Ausmaß kürzen. Das Erstgericht folgte der Argumentation der Versicherung und wies die Klage des Versicherungsnehmers ab. Unsere Kanzlei legte dagegen Berufung ein – mit Erfolg. Das Landesgericht ist unserer Argumentation gefolgt und hat der Klage stattgegeben. Maßgeblich ist also, ob sich die Vorerkrankung tatsächlich auch auf die konkret beanspruchte Leistung auswirkt. **Eine Kürzung von Operationskosten ist damit nur zulässig, wenn die Vorerkrankung auch zu höheren Behandlungskosten geführt hat.**

Besonders relevant: Die Versicherung muss beweisen, dass sich die Vorerkrankung tatsächlich auf die jeweilige Leistung (hier: Operationskosten) ausgewirkt hat. Gelingt ihr das nicht, bleibt es bei

der vollen Leistung.

Fazit

Die Entscheidung stärkt die Rechte von Versicherten und schafft Klarheit im Umgang mit Mitwirkungsanteilen. Versicherungsnehmer sollten daher bei erfolgten Leistungskürzungen stets prüfen (lassen), ob die rechtlichen Voraussetzungen tatsächlich erfüllt sind. Versicherungen sind nicht immer berechtigt, Leistungen zu kürzen, weil eine Vorerkrankung an der Gesundheitsschädigung mitgewirkt hat.



Mag. Pius SCHNEIDER
Rechtsanwalt



SCHNEIDER
RECHTSANWÄLTE





MILA ZYTKA

Stefan CHLEBNICEK
VersicherungsWiki.at

Das Rückgrat im Maklerbüro

Onboarding und Ausbildung von Innendienstmitarbeiter:innen

In einem spannungsgeladenen Umfeld, wie einem Versicherungsmaklerbüro, entscheidet nicht nur die Maklerin bzw. der Makler darüber, ob das Unternehmen langfristig leistungsfähig, haftungssicher und wirtschaftlich erfolgreich bleibt, sondern auch das Backoffice, also jene Kolleginnen und Kollegen, die sozusagen den Motor am Laufen halten.

Der Engpass im Maklerbüro ist selten der gute Wille, sondern fast immer Zeit. Nichts ist schlimmer, als wenn wertvolle Kapazitäten im Tagesgeschäft ungenutzt verpuffen. Viele Versicherungsmaklerinnen und -makler stehen täglich im Spannungsfeld zwischen intensiver Bestandskundenbetreuung, der Gewinnung neuer Klientinnen und Klienten und einem stetig wachsenden administrativen Aufwand sowie dem das noch zuspitzenden Aufkommen immer neuer Regularien und Verordnungen, wie beispielsweise Nachhaltigkeitsaspekte oder Anforderungen rund um den Datenschutz. Man spürt, dass die Ansprüche in alle Richtungen steigen. Kundinnen und Kunden erwarten kurze Reaktionszeiten, transparente Prozesse, verbindliche Auskünfte und natürlich eine Beratungsleistung, die individuelle Lebenssituationen berücksichtigt und bestehende Risiken verständlich aufzeigt.

Hier kommt eine gut ausgebildete Innendienstkraft ins Spiel. Diese ist nicht die „Verwaltung im Hintergrund“, sondern das organisatorische Rückgrat Ihres Büros und damit einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren; wenn nicht der Entscheidende. Und jetzt die Ernüchterung, denn Mitarbeitende sind schwer zu finden. Es gibt in Österreich lt. aktuellen AMS-Kennzahlen von Oktober 2025 zwar rund 310.000 arbeitslose Personen, deren Gros, rund 60%, im Haupterwerbsalter zwischen 25 und 49 Jahren ist, aber die Zahl derer, die für die Tätigkeit bei einem Versicherungsmakler aktuell geeignet bzw. sofort einsetzbar sind, ist erfahrungsgemäß verschwindend. Zentraler Hebel ist also wie neue Innendienstmitarbeiterinnen und -mitarbeiter ausgewählt werden und vor allem die Art und Weise, wie sie eingearbeitet und dann weiterentwickelt werden.

Die Frage ist nicht, wen Sie einstellen, sondern wie Sie diese Menschen in den ersten Monaten aufbauen.

Zwischen Umsatzdruck und Administration

Das altbekannte tägliche Dilemma: Einerseits soll bzw. will man Umsatz generieren, neue Verträge abschließen und bestehende Kundenbeziehungen vertiefen. Andererseits ist man mit erheblichem administrativen Aufwand konfrontiert. Dies reicht von der Antrags- und Polizzenkontrolle über die Schadenabwicklung, Dokumentationspflichten, IDD-Weiterbildung und Compliance-Themen bis hin zu laufenden Rückfragen von allen Seiten. Wenn in dieser Situation eine neue Mitarbeiterin bzw. ein neuer Mitarbeiter startet, stellt sich rasch die Frage, wann bzw. wie die schrittweise Einarbeitung erfolgen kann. Ohne eine profunde Einarbeitung kann die effiziente Unterstützung durch den Personalgewinn nicht funktionieren. Jede Stunde, die man selbst ausbildet, fehlt einem bei der Beratung bzw. Akquise.

Neue Kollegen einfach nur im Alltag mitlaufen zu lassen, bzw. in neudeutsch das rein interne „Training on the Job“, ist selten von Erfolg gekrönt, da beispielsweise Abläufe, wenn diese nicht gut strukturiert erklärt werden, kaum verinnerlicht werden.

Kurzfristig und rein monetär betrachtet mag es zwar verlockend klingen, die Einarbeitungsphase ausschließlich intern zu gestalten, aber langfristig kann dies sehr teuer werden. Ein unstrukturierter oder gar improvisierter Onboardingprozess zeigt sich in der Regel selten kurzfristig, sondern zieht sich infolge wie Kaugummi langfristig durch den Geschäftsalltag im gesamten Büro. Lückenhafte Prozesse, unzureichende Dokumentation, Nachfragen von Kunden und Versicherern und doppelte Aufwände sind typische Folgen, die sich noch nach Monaten zeigen. Nicht immer sind direkt Kosten damit verbunden, aber verlorene Zeit, verpasste Abschlüsse und im schlimmsten Fall Haftungsfälle sind Zeugnisse für zu wenig Struktur bei der Einarbeitung.

Ein Onboardingprozess ist immer Hol- und Bring-

schuld. Gerade in den ersten Wochen bzw. Monaten vorrangig eine Bringschuld der Arbeitgeber. Gerade eine Branche wie unsere Versicherungswirtschaft hat unzählige Besonder- und Feinheiten, die vermittelt werden müssen, damit ein stabiles und gesundes Rückgrat gegeben ist. Je klarer Aufgabenbereiche bzw. Entwicklungsschritte definiert werden, desto zielgerichteter kann gearbeitet werden und desto schneller zahlt sich die Investition in eine fundierte Einarbeitung aus.

Wer im Innendienst eines Versicherungsmaklerbüros arbeitet, entscheidet sich für ein Umfeld, in dem Fachwissen, Genauigkeit in der Arbeit und Flexibilität bei speziellen Problemstellungen wesentliche Erfolgsfaktoren sind. Als Arbeitgeber muss die Bereitschaft gegeben sein, Zeit in den Aufbau eines soliden Wissensfundaments zu investieren, Weiterbildungsbedarf zu erkennen und aktiv nach Lösungen zu suchen.

Eine gut geschulte Innendienstkraft entlastet nicht nur, sie schafft aktiv Mehrwerte. Abläufe werden sauber vorbereitet und durchgeführt, Unterlagen sind vollständig und nachvollziehbar, Fristen bleiben im Blick und Kundinnen und Kunden fühlen sich gut aufgehoben, auch wenn die Maklerin bzw. der Makler gerade im Termin oder Urlaub ist.

Ein Laden muss auch dann gut laufen, wenn die Chefin bzw. der Chef einmal nicht zugegen ist.

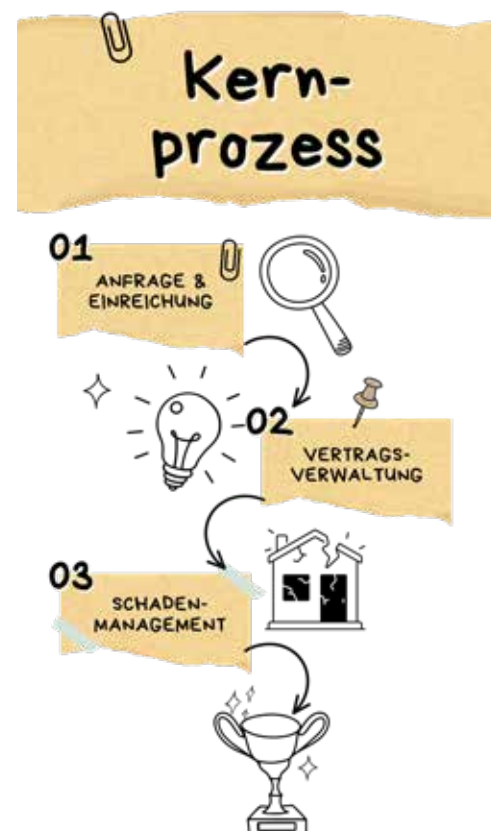
An dieser Stelle kann man sich die Frage stellen, welche Aufgaben von einer neuen Mitarbeiterin bzw. einem neuen Mitarbeiter im eigenen Büro komplett eigenständig und ohne ständiger Nachkontrolle übernommen werden können.

Üblicherweise verfolgen Maklerbüros meist einen ähnlichen Mix von Zielen: höherer Umsatz, geringerer Verwaltungsaufwand und die bestmögliche Kundenbetreuung. Gleichzeitig muss Haftungsrisiken vorgebeugt werden. Das klingt zwar selbstverständlich, ist aber nur zu erreichen, wenn jene Menschen, die im Innendienst arbeiten, diese Ziele verstehen, leben und aktiv unterstützen können.

Mitarbeitende eines Maklerbüros selbst haben ebenfalls klare Erwartungen und Vorstellungen. Man wünscht sich einen sicheren Arbeitsplatz, an dem man nicht nur „Zuarbeiter“ ist, sondern sinnstiftende und verantwortungsvolle Aufgaben übernehmen kann. Nichts ist für Mitarbeitende ermüdender, als wenn man nur zu- oder abarbeiten kann. Bereits nach kurzer Zeit verliert man das Interesse am Job, was sich in Qualität und Engagement widerspiegelt. Übrig bleibt im Endeffekt wieder ein Büro mit zu geringen Kapazitäten. Und genau das muss man sich für die Onboardingphase bewusst machen.

Es geht um mehr als das Beherrschen der zu verwendenden Tools oder dem reinen Aufbau von Fachwissen. Hier liegt die Chance, denn je besser der Spagat zwischen fachlichem Wissen, technischem Können und wachsendem Verantwortungsbereich gelingt, desto attraktiver wird man als Arbeitgeber wahrgenommen.

In einer Branche, die mit Überalterung zu kämpfen hat und in der das Ringen um qualifizierte Kräfte spürbar zunimmt, ist dies



ein entscheidender Wettbewerbsvorteil.

Die Gestaltung der Einarbeitungszeit ist entscheidend. Wenn man in einer neuen Rolle ankommt, muss man erkennen können, welche Anforderungen bestehen (die sich im Idealfall mit der Jobdescription decken) und welche Perspektiven es gibt. Dafür empfiehlt sich ein konkreter auf die Person abgestimmter Entwicklungsplan.

Onboarding ist mehr als eine Kurzeinschulung

Onboarding ist nicht der Rundgang durchs Büro und endet nicht nach der ersten Arbeitswoche. Ziel der Einarbeitung von Innendienstkräften muss sein, dass diese nach kurzer Zeit eine Qualifizierung erreichen, um die ersten Aufgaben im Makler:innenalltag rasch und korrekt zu erledigen. Dazu genügt es nicht zu wissen, wie das verwendete CRM-System in den Grundzügen funktioniert. Wie man einen Datensatz eingibt, ist kein Hexenwerk. Wichtig ist ein klares Bild von den Kernprozessen eines Versicherungsmaklerbüros.

Typische Fragestellungen, die bereits schnell nach dem Beginn der Tätigkeit im Backoffice auftreten sind u.a.

- „Welche Informationen werden benötigt, damit ein bestimmter Prozess möglich ist?“
- „Was muss ich dokumentieren?“
- „Wo finde ich relevante Produktangaben?“
- „Wie interpretiere ich bestimmte Aussagen?“
- „Welche Fristen sind zu beachten?“
- „Wem sage ich was?“ ... und „Wann?“

»



Im Prinzip geht es um die Einhaltung des Serviceversprechens, dass man seinen Kundinnen und Kunden gegenüber abgibt und welche mit dem Berufsstand einhergehen.

Das ist aber nur eine Seite der Medaille. Genauso wichtig ist das Verständnis der Abläufe auf Seiten der Versicherungsgesellschaften. Wer weiß, wie Anträge intern verarbeitet werden, welche Stellen eingebunden sind und welche Unterlagen benötigt werden, kann Schnittstellen intelligent nutzen, Rückfragen reduzieren und Fälle aktiv mitsteuern.

Ein wirkungsvolles Onboarding verbindet mehrere Perspektiven. Es führt neue Mitarbeitende Schritt für Schritt in die Welt des Maklerbüros und der Versicherer ein und zeigt Verzahnungen auf. Erst wenn Innendienstkräfte erkennen, welchen Einfluss ihre Arbeit auf die Gesamtqualität der Beratung und die rechtliche Absicherung des Büros hat, entsteht echtes Verantwortungsbewusstsein.

Die drei Säulen in der Ausbildung **Fachwissen, Prozesse und Haltung**

In Diskussionen rund um das Thema Ausbildung wird vorrangig über Versicherungsfachwissen gesprochen. Und das orientiert an vertrieblischen Rollen. Sparten- und Bedingungskenntnis, rechtliche Rahmenbedingungen, und IDD-Vorgaben. Natürlich ist dieses Wissen eine unverzichtbare Basis. Fachwissen war schon immer die Grundvoraussetzung für kundenorientierte und haftungssichere Beratung. Das ist und bleibt so und gewinnt angesichts komplexer werdender Regulatorik weiter an Bedeutung. Und das natürlich auch im Innendienst.

Doch in der Praxis zeigt sich, dass Fachwissen allein nicht reicht. Technische Schulung allein ebenso wenig. Es muss eine Verbindung von Fachwissen und Prozessverständnis geschaffen werden.

Innendienstkräfte sollten über drei ineinandergreifende Kompetenzen verfügen. Erstens benötigen sie solides fachliches Know-how, das es ihnen erlaubt, Polizzen und die zugrundeliegenden Bedingungen kritisch zu lesen, Deckungsumfänge zu verstehen und typische Fallkonstellationen zu erkennen. Zweitens brauchen sie ein ausgeprägtes Prozessverständnis, also die Fähigkeit, Abläufe im eigenen Büro und bei den Versicherern nachzuvollziehen und aktiv die Kommunikation zu lenken. Drittens ist eine professionelle Haltung entscheidend. Sorgfalt in der Dokumentation, Bewusstsein für mögliche Haftungsfragen und der Wille, Verantwortung im Kundenkontakt zu übernehmen.

Diese Kombination lässt sich nicht in einem Seminar vermitteln. Sie entsteht durch ein Ausbildungskonzept, das Theorie und Pra-

xis, Wissensvermittlung und „Training on the job“ eng miteinander verzahnt und laufende Begleitung bietet.

Zeitmangel und die Rolle externer Bildungspartner

Häufig ist eine solche Verzahnung mit vorhandenen Ressourcen alleine nicht realisierbar und natürlich kennt niemand das Maklerunternehmen so gut wie die Maklerin bzw. der Makler selbst. Sie wissen, welche Kundensegmente bedient werden, wie die Beratungsphilosophie aussieht, welche Serviceversprechen gegeben werden und wo die Risiken im Alltag lauern. Im besten Fall könnte man neue Mitarbeitende persönlich einschulen und Schritt für Schritt in die Ziel-/Wunsch-Arbeitsweise heranführen. Genau hier stößt die Realität jedoch an Grenzen. Alle leiden wir in unserem hektischen Alltag an der 24-Stundenlimitierung des Tages und jede Stunde, die mit Schulung verbracht wird, fehlt in der aktiven Kundenarbeit. Gleichzeitig ist das „Mitlaufen“ über mehrere Wochen aus Kostensicht kaum darstellbar und praktisch nie strukturiert.

An diesem Punkt sind externe Bildungspartner die sinnvolle Ergänzung. Neben den fachlichen und rechtlichen Grundlagen, bringen diese strukturierte Ausbildungsprogramme mit, die auch Prozessverständnis und moderne Lernmethoden kombinieren. Entscheidend für den Erfolg ist, dass Einschulungen nicht als Stangenware verstanden werden, sondern Raum bieten, spezifische Bedürfnisse Ihres Büros zu integrieren. „Nicht allen kann man das gleiche Leiberl überziehen.“

Ein individuelles Kompetenz- und Wissensmanagement für jede Innendienstkraft, im Sinne eines persönlichen Lernplans, hilft Schwerpunkte zu setzen und Lernziele klar zu definieren und zu monitoren. So wird eine externe Ausbildung zur zielgerichteten und direkt spürbaren Unterstützung des betrieblichen Alltags.

Der Fahrplan: Realistisch vom Einstieg zur tragenden Rolle

Wie kann also Onboarding im Idealfall aussehen, wenn das Ziel lautet, Quereinsteigende bereits nach einigen Monaten wirklich operativ effizient einzusetzen, ohne dabei Haftungsrisiken zu provozieren?

Genau dieser Frage widme ich mich derzeit im Rahmen von Arbeitsgruppen mit dem Ziel entsprechende Ausbildungskonzepte anzubieten. Dabei entfernen wir uns immer mehr von „klassischen“ Frontalvorträgen, hin zu einem begleitenden systemischen Coachinggedanken.

Am Anfang wird ein gemeinsames Bild gezeichnet, welche Aufgaben der Innendienst im jeweiligen Maklerbüro langfristig erfüllen soll. Daraus ergeben sich konkrete Ziele für die ersten Monate.

In der Startphase steht die Orientierung im Vordergrund. Kennenlernen der wichtigsten Systeme, Abläufe und Verständnis für das Geschäftsmodell und die Positionierung eines bzw. des jeweiligen Maklerbüros. Anschließend rückt der praktische Einstieg in klar abgegrenzte Themenbereiche in den Mittelpunkt. Aufgrund eines laufenden engen Austausches zwischen Coach und Coachee können neue Mitarbeitende gleich zu Beginn Tätigkeiten mit geringem Haftungsrisiko, wie etwa die Vorbereitung von Unterlagen, einfache Stammdatenpflege oder terminbezogene Korrespondenz, übernehmen. Parallel zum Tagesgeschäft erhalten sie eine fundierte Basis, um nicht nur Zusammenhänge zu verstehen, sondern auch fachliche Auskünfte geben zu können.

Damit man Fachwissen in einen praktischen Kontext bekommen kann, sollten Kernthemen einer soliden Einarbeitung für Maklerbüros folgende Inhalte umfassen:

1. Marktüberblick & Brancheneigenheiten
2. Rechtliche Grundlagen

3. Organisation & Prozesse im Maklerbüro
4. Versicherungsfachwissen
5. Softskills, wie bspw. Selbstorganisation

Mit zunehmender Routine kommen schrittweise komplexere Aufgaben hinzu. Von der Mitarbeit bei Ausschreibungen, über die eigenständige Kommunikation mit Versicherern und Kund:innen, bis hin zur versierten Unterstützung bei Schadenfällen.

Aus wirtschaftlicher Sicht ist ein weiterer positiver Aspekt dabei, dass man nicht in Mitarbeitende investiert, die für die benötigten Aufgaben langfristig gesehen vielleicht überhaupt nicht passen. Man erkennt also schon sehr früh, ob „es passt“.

Nach kurzer Zeit sollte eine Innendienstkraft nicht mehr nur „da sein“, sondern aktiv zur Qualität der Kundenbetreuung, zur Stabilität der Prozesse und zur Entlastung des Vertriebs beitragen. Der Weg dorthin ist kein Sprint, sondern ein gezielter Aufbau, der Zeit, Struktur und die Bereitschaft erfordert, in Wissen zu investieren. Ein Marathon ist es aber auch nicht.

Neuerdings auch Gebäudesachverstände?!

Eine große Aufregung hat es zuletzt dadurch gegeben, dass die Generali bei der Beantragung einer Eigenheimversicherung über ihr eigenes EVP bzw. via Together verlangt hat, dass wir als Versicherungsmakler:in bestätigen, dass sich das Gebäude in einem ordnungsgemäßen Zustand befindet, wobei dieser vorliegt, wenn keine sichtbaren Verfallserscheinungen vorhanden sind, eine erhaltungswürdige Bausubstanz vorliegt und es sich um kein abbruchreifes Gebäude handelt. Es wurde weder definiert, was genau Verfallserscheinungen sind bzw. wann genau eine Bausubstanz noch erhaltungswürdig ist und wann nicht.

Nicht nur, dass wir mangels fachlicher Qualifikation solche Feststellungen gar nicht verbindlich treffen können, birgt es auch ein nicht zu vernachlässigendes Haftungsrisiko für uns als Versicherungsmakler:in, wenn wir hier einfach ein „Hakerl“ setzen.

Daraufhin habe ich kurzerhand Kontakt mit Dr. Christoph Zauner, Leitung KS Retail und Corporate non GC&C und Versicherungstechnik Unfall und BUFT, aufgenommen und gemeinsam mit seinem Kollegen Mario Celofiga, Leiter Kundensegment Retail, folgenden Kompromiss erzielen können:

Bei der nächsten Relaunche vom EVP wurde der Bezug habende Satz durch den folgende ersetzt:

„Ordnungsgemäßer Zustand liegt vor, wenn die Objekte bewohnbar sind und wenn keine, für den Laien erkennbaren und sichtbaren Verfallserscheinungen vorhanden sind.“

Das können wir auch als Versicherungsexperten:innen erkennen und bestätigen!

Jedenfalls empfehlen wir eine Dokumentation mit ein paar Fotos, ruhig mittels Mobiltelefons bzw. dahingehende, schriftliche Bestätigungen des VN und wenn Sie sich nicht sicher sind, dann sollte man sicherheitshalber eine Begutachtung durch einen Bausachverständigen empfehlen.

Wieder einmal hat der ÖVM für seine Mitgliedsbetriebe, aber auch für alle anderen Versicherungsmaklerbüros eine gute Lösung für ein aufgetretenes Problem ausverhandeln können.

Viel Erfolg mit der Generali-Eigenheimversicherung im Zusammenspiel mit dem ÖVM-Generali-Klauselpakt!



Ing. Alexander PUNZL
Vorstand ÖVM



Serie Juristische Begriffe

EU-Instant-Payment-Verordnung

Echtzeitzahlungen sind der neue Standard!

Mit der Umsetzung der EU-Instant-Payment-Verordnung hat sich der Zahlungsverkehr im Euroraum grundlegend verändert. Seit dem **9. Oktober 2025** ist nicht nur der Versand von **SEPA-Echtzeitüberweisungen** verpflichtend und kostenmäßig jenen herkömmlicher SEPA-Überweisungen gleichgestellt, sondern es wurde auch die Empfängerüberprüfung – der sogenannte Verification of Payee (VoP) oder **IBAN-Name-Check** – als neuer Sicherheitsstandard etabliert. Ziel dieser Maßnahmen ist die Erhöhung der Geschwindigkeit und Sicherheit des Zahlungsverkehrs, die Reduktion von Fehlüberweisungen sowie eine Stärkung der digitalen und wirtschaftlichen Souveränität Europas.

Hintergrund und rechtlicher Rahmen

Die EU-Verordnung zu Instant Payments ist am **8. April 2024** in Kraft getreten und wird schrittweise umgesetzt. Seit **Jänner 2025** müssen Banken Echtzeitüberweisungen empfangen können, seit **Oktober 2025** müssen sie diese auch versenden können – zu denselben Kosten wie herkömmliche SEPA-Überweisungen. Parallel dazu wurde die Pflicht eingeführt, vor jeder SEPA- oder SE-

PA-Echtzeitüberweisung eine Empfängerüberprüfung durchzuführen. Dadurch wird der angegebene Empfängername mit dem tatsächlichen Namen der kontoführenden Person abgeglichen. Fehlüberweisungen – beispielsweise aufgrund von Tippfehlern – sollen dadurch erheblich reduziert werden. Ab **Juli 2027** gilt diese Regelung auch für Banken in EU-/EWR-Staaten, die nicht den Euro als Landeswährung führen.

Funktionsweise der Empfängerüberprüfung

Die Empfängerüberprüfung findet immer vor der Autorisierung einer Zahlung statt. Das System liefert vier mögliche Rückmeldungen:

1. **„Name stimmt überein“** – Der eingegebene Name entspricht vollständig dem Kontoinhabernamen.
2. **„Name stimmt nahezu überein“** – Leichte Abweichungen liegen vor; zusätzlich wird der korrekte Kontoname zurückgemeldet.
3. **„Name stimmt nicht überein“** – Die eingegebenen Daten passen nicht zum hinterlegten Kontonamen.

4. „Überprüfung konnte nicht durchgeführt werden“ – insbesondere bei Sparkonten, geschlossenen Konten, technischen Fehlern oder wenn die Empfängerbank die Funktion (noch) nicht unterstützt.

Damit soll eine intuitive Sicherheitskontrolle für Konsument:innen und Unternehmen geschaffen werden. Gleichzeitig bleibt die Entscheidungsbefugnis über die **Durchführung der Zahlung stets beim Auftraggeber bzw. der Auftraggeberin**: Trotz eines Warnhinweises kann die Überweisung freigegeben werden.

Haftung und Verantwortung

Die Einführung des VoP-Services ändert nichts an den haftungsrechtlichen Grundsätzen: Die Bank haftet weiterhin lediglich für die ordnungsgemäße Ausführung eines autorisierten Auftrags. Wird trotz negativer oder zweifelhafter Rückmeldung eine Zahlung freigegeben und aufgrund eines Fehlers an eine falsche Person überwiesen, trägt die Zahler:in grundsätzlich das Risiko, sofern kein technisches Versagen des Prüfdienstes vorliegt. Die Banken sind verpflichtet, Kund:innen vor der Autorisierung über mögliche Risiken explizit aufzuklären.

Ausnahmen von der Empfängerüberprüfung

Eine Empfängerüberprüfung ist **gesetzlich nicht vorgesehen** bei:

- Überweisungen außerhalb des EWR,
- Zahlungen, die nicht in Euro abgewickelt werden,
- SEPA-Lastschriften,
- SEPA-Eilüberweisungen,
- Zahlungen auf Konten, die keine Zahlungskonten sind (z.B. Sparkonten, Kreditkonten),
- Transaktionen, bei denen die Bank die Empfängerdaten automatisch vorausfüllt,
- Sammelüberweisungen von Unternehmen, sofern diese bewusst auf den Abgleich verzichten.

Empfehlungen für Privatkund:innen

Banken empfehlen, die Empfängerüberprüfung aktiv zur **Plausibilitätskontrolle** zu nutzen. Kund:innen sollen insbesondere:

- Empfängerdaten korrekt und möglichst direkt von Rechnungen übernehmen,
- vorhandene QR-Codes auf Rechnungen verwenden,
- bei „nahezu Übereinstimmung“ den rückgemeldeten korrekten Kontoinhabernamen übernehmen,

- bei einer negativen Rückmeldung oder fehlender Prüfmöglichkeit die Zahlungsempfänger:in vor Freigabe der Transaktion kontaktieren,
- ungeklärte Abweichungen nicht ignorieren.

Zusätzlich wird auf die Wichtigkeit **allgemeiner Sicherheitsmaßnahmen** hingewiesen: keine Links aus SMS/WhatsApp öffnen, pushTAN-Codes niemals weitergeben, Empfängerdaten und Beträge sorgfältig prüfen und nur selbst erfasste Zahlungen freigeben.

Empfehlungen für Unternehmen (Kommerz-Kund:innen)

Für Unternehmen ergeben sich durch die neuen Vorgaben operative Anpassungen. Um Verzögerungen oder Nicht-Bezahlungen aufgrund negativer Empfängerüberprüfungen zu vermeiden, sollten Unternehmen:

- interne Zahlungsprozesse an die neuen Anforderungen anpassen,
- sicherstellen, dass auf Rechnungen der **exakte Name des Kontoinhabers** steht,
- QR-Codes mit vollständigen Zahlungsinformationen integrieren,
- prüfen, ob SEPA-Lastschriftverfahren für regelmäßige Zahlungen sinnvoller sind,
- auf unbedruckte oder veraltete SEPA-Zahlscheine verzichten.

Der **korrekte Kontoinhabername** gewinnt eine bislang nicht dagewesene Bedeutung, da Abweichungen direkt auf Kundenseite zu Rückfragen, Unsicherheiten oder Zahlungsverzögerungen führen können.

Instant Payments – Echtzeit als neuer Standard

Instant Payments stellen einen technologischen und prozessualen Quantensprung im europäischen Zahlungsverkehr dar. Überweisungen sollen in **maximal zehn Sekunden** verarbeitet werden – inklusive Gutschrift. Die Vorteile liegen in der sofortigen Verfügbarkeit von Liquidität und der verbesserten betrieblichen Steuerbarkeit von Zahlungen, insbesondere für Unternehmen. Auch Konsument:innen profitieren von der sofortigen Bestätigung eines Zahlungserfolgs und der Möglichkeit, Zahlungen rund um die Uhr abzuwickeln.

Darüber hinaus sind **Instant Payments nicht teurer** als herkömmliche SEPA-Überweisungen; Kostenunterschiede sind vertraglich nicht mehr zulässig. Dies soll zum breiten Einsatz bei- »

tragen und internationale Wettbewerbsfähigkeit sicherstellen.

Sicherheit und Risikomanagement bei Echtzeittransaktionen

Da Instant Payments **unwiderruflich** sind und **sekundenschnell** ausgeführt werden, gewinnt Sicherheit zusätzlich an Bedeutung. Banken empfehlen daher:

- individuelle Überweisungslimits einzurichten,
- Freigabenachrichten aufmerksam zu lesen,
- Geräte-Registrierungen sorgfältig zu prüfen,
- Verdachtsmomente (unbekannte Empfänger, ungewöhnliche Beträge, Eile) nicht zu ignorieren.

Die **Empfängerüberprüfung** dient hier als zentrale Schutzmaßnahme, kann jedoch betrügerische Szenarien wie **Social Engineering** nicht vollständig verhindern. Daher bleiben Wachsamkeit und digitale Hygiene entscheidend.

Empfehlung Alias-Bezeichnungen

Mit der Einführung der **Empfängerüberprüfung (Verification of Payee, VoP)** kann es bei Abweichungen zwischen den eingegebenen Empfängerdaten und den hinterlegten Kontoinhaberdaten zunehmend zu verzögerten oder nicht ausgeführten Zahlungen kommen. Während solche Unstimmigkeiten im bisherigen **SEPA-Zahlungsverkehr** kaum auffielen – da ausschließlich anhand der IBAN gebucht wurde – führen sie künftig zu Verunsicherung bei Marktteilnehmer:innen und damit potenziell zu verspäteten Zahlungseingängen. Fir-

menkunden sollten daher ihre Auftraggeber:innen aktiv darüber informieren, welche korrekten und vollständigen Empfängerdaten für Überweisungen zu verwenden sind. Um die Anzahl negativer VoP-Rückmeldungen zusätzlich zu reduzieren, empfiehlt es sich, der Bank alternative zulässige Empfängerdaten zur Verfügung zu stellen, etwa Markenbezeichnungen, Tochtergesellschaften oder im Geschäftsverkehr gängige Unternehmensnamen. Solche **VoP-Alias-Bezeichnungen** ermöglichen es, unterschiedliche, aber rechtlich zulässige Handels- und Unternehmensnamen im Abgleich zu berücksichtigen und so die „no match“-Quote deutlich zu senken.

Fazit

Mit der Kombination aus **Echtzeitüberweisungen** und verpflichtender Empfängerüberprüfung entwickelt sich der europäische Zahlungsverkehr zu einem wesentlich schnelleren, moderneren und sichereren System. Der Name-IBAN-Abgleich stellt eine wichtige zusätzliche Sicherheitsebene dar, ohne den Zahlungsfluss zu verzögern. Gleichwohl bleibt die Eigenverantwortung der Nutzer:innen hoch, insbesondere da eine Zahlung trotz Warnhinweis durchgeführt werden kann und die **Haftung beim Auftraggeber bzw. der Auftraggeberin** liegt. Für Unternehmen entstehen neue Anforderungen an die korrekte Rechnungsstellung und die Qualität ihrer Stammdaten. Insgesamt tragen die neuen Regelungen dazu bei, Fehlüberweisungen deutlich zu reduzieren, Betrugsrisiken zu verringern und Echtzeitzahlungen als neuen Standard im bargeldlosen Zahlungsverkehr zu etablieren.

Quellen:
www.arbeiterkammer.at
www.oegb.at
www.pv.at
www.sozialministerium.gv.at

Frohe Weihnachten
und ein erfolgreiches
Jahr 2026

wünscht der



Einfach überzeugend: Die Zahnversicherungen von ERGO

Weil nichts so wichtig ist wie das strahlende Lächeln Ihrer Kunden. Einzigartig in Österreich: Die ERGO Zahnversicherungen ohne teure Hauptversicherung. Top! Umfassender Schutz vor hohen Zahnarztkosten: Tarifkombination Strahlender GO!

Mit der ERGO Zahnerhaltversicherung und der ERGO Zahnersatzversicherung bewahren und versichern wir das Lächeln Ihrer Kunden – für alle, die umfassenden Zahnschutz suchen, mit der Tarifkombination Strahlender GO!

ERGO Zahnerhaltversicherung:

Wir bewahren das Lächeln Ihrer Kunden

Warum ist eine Zahnerhaltversicherung für Ihre Kunden sinnvoll? Die gesetzliche Absicherung ist ein guter Grundschutz. Aber ohne private Absicherung kann der Eigenanteil Ihrer Kunden bei Zahnbehandlungen für den Zahnerhalt, Vorsorgebehandlungen oder kieferorthopädische Leistungen unerwartet hoch ausfallen. Mit der ERGO Zahnerhaltversicherung sorgen Ihre Kunden vor, bevor es teuer wird.

Gut zu wissen: Eine gute Absicherung und Versorgung der Zähne ist besonders wichtig – je früher, desto besser. Denn die eigenen Zähne so lange wie möglich zu erhalten, steigert die Lebensqualität.

ERGO Zahnerhaltversicherung auf einen Blick:

- **Einzigartig am Markt**
Einzige eigenständige Zahnerhaltversicherung in Österreich – ohne teure Hauptversicherung
- **Einfach und schnell abschließbar:** in wenigen Schritten
- **Top Preis-Leistungs-Verhältnis** für Zahnerhaltbehandlungen, Zahnvorsorge und Kieferorthopädie
- **Geringer Eigenanteil:** bis zu 90% Kostenersatz bei Zahnerhaltbehandlungen – 100% für Mundhygiene

- **Weltweiter Versicherungsschutz:**

Ab dem nächsten Tag nach Abschluss für Erwachsene möglich

- **Besonderer Schutz bei Unfall:** Maximale Leistung bereits ab Versicherungsbeginn – sonst gestaffelt in den ersten 4 Jahren

ERGO Zahnersatzversicherung:

Wir versichern das Lächeln Ihrer Kunden

Warum ist eine Zahnersatzversicherung für Ihre Kunden sinnvoll? Die gesetzliche Sozialversicherung zahlt in der Regel die Vorsorge und Kontrolltermine sowie teilweise Zahnerhalt. Anders sieht es aus, wenn ein Zahnersatz notwendig ist: Wer bei Kronen, Implantaten und Co. einen optisch ansprechenden Zahnersatz haben möchte, muss schon mal tief in die Tasche greifen – oder schließt die ERGO Zahnersatzversicherung ab.

- **Einzigartig am Markt**

ERGO bietet die erste Zahnersatzversicherung, die Ihre Kunden ohne teure Hauptversicherung abschließen können. Das spart Geld.

- **Einfach und schnell abschließbar:** in wenigen Schritten
- **Top-Preis-Leistungs-Verhältnis**
- **Geringer Eigenanteil:** bis zu 90 % Kostenersatz
- **Weltweiter Versicherungsschutz:**
Ab dem nächsten Tag nach Abschluss möglich
- **Besonderer Schutz bei Unfall:** Maximale Leistung bereits ab Versicherungsbeginn – sonst gestaffelt in den ersten 4 Jahren

Mehr Informationen bei Ihrem
ERGO Makler- und
Agenturbetreuer:
ergo-versicherung.at/makler

ERGO

Einfach, weil's wichtig ist.

Steuern und Abgaben

Kleinunternehmerpauschalierung

Mit der Veranlagung 2020 wurde in Österreich die Kleinunternehmerpauschalierung eingeführt, um kleinen betrieblichen Einheiten eine **vereinfachte steuerliche Gewinnermittlung** zu ermöglichen. Neben potenziellen steuerlichen Entlastungen stellt sie insbesondere eine **deutliche Verwaltungsvereinfachung** dar, da weder eine vollumfängliche Einnahmen-Ausgaben-Rechnung noch bestimmte Aufzeichnungs- und Dokumentationspflichten erforderlich sind. Trotz ihres kurzen Bestehens wurde die Pauschalierung mehrfach angepasst und an die umsatzsteuerliche Kleinunternehmerregelung angenähert.

Anwendungsvoraussetzungen und Entwicklung der Umsatzgrenzen

Ab der Veranlagung 2025 gilt eine einheitliche Umsatzgrenze von **55.000 Euro** (Anmerkung: Bruttogrenze), die mit der Kleinunternehmerbefreiung in der Umsatzsteuer korrespondiert. Die Pauschalierung steht ausschließlich Steuerpflichtigen mit Einkünften aus Gewerbebetrieb oder selbständiger Arbeit offen; Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung bleiben für die Beurteilung unberücksichtigt. **Auch wenn auf die**

umsatzsteuerliche Kleinunternehmerregelung verzichtet wird, schadet dies der Anwendung der Pauschalierung nicht. Ausgenommen bleiben jedoch Gesellschafter-Geschäftsführer, Aufsichtsräte und Stiftungsvorstände, für die die Pauschalierung generell nicht zulässig ist.

Der Gesetzgeber änderte die Systematik mehrfach: Während **2020** noch eine eigenständige 35.000-Euro-Grenze (Anmerkung: Nettogrenze, daher 42.000 Euro) im Einkommensteuerrecht galt, knüpfte man ab **2021** an die umsatzsteuerliche Regelung an und führte zugleich Höchstbeträge für pauschale Betriebsausgaben ein. Für die Jahre **2023 und 2024** wurde aufgrund unionsrechtlicher Vorgaben eine Übergangsgrenze von 40.000 Euro geschaffen, diese war von der Kleinunternehmerregelung in der Umsatzsteuer teilweise entkoppelt. Ab **2025** gelten wieder deckungsgleiche Umsatzgrenzen in Einkommen- und Umsatzsteuer.

Toleranzregelung beim Überschreiten der Umsatzgrenze

Die seit **2021** geltende Verknüpfung zur Umsatz-



steuer bewirkt, dass auch die dortige Toleranzregel maßgeblich ist. Bis **2024** war ein einmaliges Überschreiten der Grenze um bis zu **15% innerhalb von fünf Jahren** möglich. Ab **2025** ist ein Überschreiten von bis zu 10% innerhalb eines Jahres unschädlich; darüber hinaus entfällt die Pauschalierung für das betreffende Jahr. Im Folgejahr ist die Anwendung ebenfalls ausgeschlossen, solange keine erneute Einstufung als umsatzsteuerlicher Kleinunternehmer erfolgt.

Systematik der Gewinnermittlung

Der Gewinn wird als Differenz zwischen Betriebs-einnahmen und pauschalen Betriebsausgaben ermittelt. Das Betriebsausgabenpauschale beträgt **45%** der Einnahmen, für Dienstleistungsbetriebe **20%**. Mit 2025 wurden die Höchstbeträge auf **24.750 Euro** bzw. **11.000 Euro** angehoben. Die Zuordnung als Dienstleistungsbetrieb ergibt sich aus der Dienstleistungsbetriebe-Verordnung; bei Mischbetrieben ist das Überwiegen maßgeblich. Zusätzlich können Sozialversicherungsbeiträge sowie der Grundfreibetrag des Gewinnfreibetrags geltend gemacht werden.

Reise- und Fahrtkosten, die durch gleich hohe Kostenersätze ausgeglichen werden, mindern die Bemessungsgrundlage für das Pauschale, können aber in tatsächlicher Höhe abgezogen werden. Seit **2022** sind auch das Arbeitsplatzpauschale sowie das 50%-Pauschale für nicht übertragbare Öffi-Tickets zusätzlich abzugsfähig, wenn eine betriebliche Nutzung glaubhaft gemacht werden kann.

Ob die Kleinunternehmerpauschalierung gegenüber anderen Gewinnermittlungsarten – insbesondere Einnahmen-Ausgaben-Rechnung oder Basispauschalierung – steuerlich günstiger ist, hängt vom Einzelfall ab.

Verwaltungsvereinfachung

Ein wesentlicher Vorteil besteht in der **deutlichen Reduktion administrativer Pflichten**. So entfällt die Verpflichtung zur Führung eines Wareneingangsbuchs oder einer Anlagenkartei. In der Steuererklärung beschränkt sich die Gewinnermittlung auf die Angaben zu Branche, Umsatz und Sozialversicherungsbeiträgen sowie gegebenenfalls Arbeitsplatzpauschale oder Öffi-Ticket.

Anwendung in Mitunternehmerschaften

Die Pauschalierung ist grundsätzlich auch für **Mitunternehmerschaften** möglich. Entscheidend

ist, dass die Gesamtumsätze der Mitunternehmerschaft die Grenze von **55.000 Euro** nicht überschreiten. Sonderbetriebseinnahmen und -ausgaben werden auf Ebene des einzelnen Mitunternehmers berücksichtigt. Voraussetzung ist zudem, dass kein Mitunternehmer außerhalb der Mitunternehmerschaft die Pauschalierung in Anspruch nimmt. Die Anwendung in mehreren Mitunternehmerschaften ist jedoch möglich.

Wahlrechte und Wechselwirkungen

Die umsatzsteuerliche Kleinunternehmerbefreiung und die einkommensteuerliche Pauschalierung bestehen unabhängig voneinander. Kleinunternehmer sind **nicht verpflichtet**, die Pauschalierung zu nutzen; sie können stattdessen eine vollständige Einnahmen-Ausgaben-Rechnung oder andere Pauschalierungsformen wählen. Erfolgt ein freiwilliger Wechsel weg von der Kleinunternehmerpauschalierung, ist eine **Rückkehr frühestens nach drei Wirtschaftsjahren** möglich. Wird die Umsatzgrenze überschritten, gilt dies nicht als freiwilliger Wechsel; die Pauschalierung kann im Folgejahr erneut in Anspruch genommen werden, sofern die Voraussetzungen erfüllt sind. Ein unterjähriger Wechsel ist ausgeschlossen.

Bei **mehreren Betrieben** ist die Gesamtumsatzgrenze auf die Summe der betrieblichen Einkünfte zu beziehen. Einkünfte aus anderen Einkunftsarten – etwa Vermietung – bleiben unberücksichtigt. Wird die Umsatzgrenze durch mehrere Betriebe überschritten, ist die Pauschalierung für keinen Betrieb anwendbar; bleibt die Summe aus mehreren Betrieben darunter, kann sie für einzelne oder alle Betriebe genutzt werden.

Eine Ausnahme stellen Versicherungsmakler hinsichtlich der Kleinunternehmerregelung in der Umsatzsteuer dar. Ob diese Regelung anwendbar ist, hängt ausschließlich von den umsatzsteuerpflichtigen Umsätzen ab. Alle anderen Umsätze, die nicht betrieblich veranlasst oder von der Umsatzsteuer befreit sind, bleiben außer Ansatz. Erzielt der Versicherungsmakler unecht umsatzsteuerbefreite Provisionen aus der Versicherungsvermittlung in der Höhe von 100.000 Euro und USt-pflichtige Honorarumsätze in der Höhe von 40.000 Euro, so wäre die Kleinunternehmerregelung trotz eines Gesamtumsatzes von 140.000 Euro trotzdem anwendbar, weil eben nur jene Umsätze berücksichtigt werden, die der Umsatzsteuer unterliegen. Und somit liegt der Versicherungsmakler mit 48.000 Euro unter der Grenze von 55.000 Euro.

Quellen:

www.bmf.gv.at
www.usp.gv.at
www.wko.at



Ing. Alexander PUNZL
Vorstand ÖVM

Donau-ÖVM-Klauselpaket

Missverständnisse wurden ausgeräumt

Bei der seinerzeitigen Erstellung des ÖVM-Donau-Klauselpaketes ist es seitens der Donau zu einem Fehler im Text zur Klausel für die Erweiterte Produkthaftpflicht gekommen.

Aus Gründen der Schadenhäufung möchte die Donau diese Klausel nur als „Add On“ zum entsprechenden, auszuwählenden bzw. zu beantragenden Deckungsbaustein im Offert- und Antragsprogramm anbieten.

Deshalb wurde seitens Donau das ÖVM-Klauselpaket mit Stichtag 01.01.2024 angepasst und intern hinterlegt. Allerdings wurde dieses neue Klauselpaket vom ÖVM nie unterzeichnet bzw. unseren Mitgliedsbetrieben zur Kenntnis gebracht. Deshalb ist es in Einzelfällen zu Unstimmigkeiten zwischen der Donau und den ÖVM-Makler:innen gekommen.

Diese wurden nun in einem Gespräch zwischen Mag. Andreas Herzog, Fachabteilung SHU/ Produkt Team Spezialunderwriting/ Produktverantwortung Haftpflicht und Rechtsschutz und mir ausgeräumt und folgende Vereinbarung getroffen:

- Grundsätzlich ist es so, dass alle Klauseln auch dann gelten, wenn ein dafür vorgesehener Haftpflicht-Grunddeckungsbaustein im Offert/ Antragsprogramm nicht ausgewählt wurde. Zum Beispiel Umweltschäden.

- Einzige Ausnahme ist der Bereich der Erweiterten Deckung Produkthaftpflicht, dieser ist mit der dafür vorgesehen Mindestversicherungssumme im Offert/ Antragsprogramm jedenfalls auszuwählen und zu beantragen.
- Da bei der seinerzeitigen Erstellung des Klauselpaketes der vorstehende Punkt zur Erweiterten Deckung Produkthaftpflicht textlich vergessen wurde ist Donau damit einverstanden, dass auch bei nicht im Offert/ Antragsprogramm angewähltem Baustein Erweiterten Deckung Produkthaftpflicht die bezügliche ÖVM- Klausel in vollem Umfang gilt.
- Es wurde nun ein aktuelles Klauselpaket erstellt, „ÖVM-Klauselpaket 2024_ gültig ab 01.01.2024_WORD_per 01.12.2025“, das ab 01.12.2025, nicht bestandswirksam, für alle ab 01.12.2025 eingereichten Neuverträge gilt
- Wenn ein Offert nachweislich vor dem 01.12.2025 ohne den Baustein Erweiterten Deckung Produkthaftpflicht berechnet und dem jeweiligen Kunden nachweislich übermittelt worden ist, gilt noch die alte Fassung

Eine, wie ich meine sehr faire und sehr gute Lösung und mein besonderer Dank in diesem Zusammenhang gilt Herrn Mag. Herzog, der diesen Kompromiss lösungsorientiert und maklerfreundlich ermöglicht hat.

Sollten Sie bereits die alte Fassung vom ÖVM erhalten haben, dann reicht es, wenn Sie eine E-Mail an das Sekretariat schreiben, Sie erhalten dann die aktuelle Fassung per E-Mail. Sollten Sie das Donau-ÖVM-Klauselpaket noch gar nicht haben, dann können Sie sich via ÖVM-Homepage/ Service den Werknutzungsbewilligungsvertrag herunterladen und nach unterfertigter Rücksendung erhalten Sie dann das aktuelle Klauselpaket ebenfalls per E-Mail.

Ich hoffe, dass Sie mit dieser Lösung zufrieden sind und wünsche Ihnen viele und ertragsreiche Geschäftsfälle mit der Donau!

Mit freundlichen Grüßen
Ing. Alexander Punzl

Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

Risikoanalysen für Betriebe branchenbezogene Sammlung

z.B. für Klein- u. Mittelbetriebe, Arztpraxen, Autohäuser, Hotel u. Pensionsbetriebe u.v.m.

Die Kernaufgaben des Riskmanagement sind:

Risikoerkennung – Risikobewertung – Sicherheitsgüterdisposition

Anpassung an die jeweiligen Anforderungen sind möglich und in vielen Fällen sinnvoll.

Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at





Nähere Infos auf
www.donauversicherung.at/vermoegensaufbau

Ich wi// mit der DONAU
vorsorgen, wie es zu
meinem Leben passt.

Ich wi// zur DONAU.

donau
VIENNA INSURANCE GROUP

Das **Basisinformationsblatt** zu diesem Produkt ist bei Ihrem DONAU-Berater schriftlich und elektronisch (E-Mail) erhältlich. Die jeweils aktuellste Fassung finden Sie auch auf unserer Webseite www.donauversicherung.at/basisinformationsblaetter

15,5h
IDD



ÖVA WISSENS BOOSTER

dein Vorsprung
für 2026

20.01.26
22.01.26
27.01.26

HIER SCANNEN



**Sichere dir einen Platz
und höre Top Vorträge
in Präsenz und online!**

Absender

Österreichischer Versicherungsmaklerring
Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

Österreichische Post AG, MZ 08Z037665 M