



Assekuranz Award  
Austria 2013

# Wer steht ganz oben?

## övm

- **ÖVM Ombudsmann: Akzeptanz von Maklervollmachten**
- **Veräußerung des Kundenstocks eines Versicherungsmaklerbetriebes**
- **Klauseln für die Allgemeine Haftpflichtversicherung**
- **Dauerrabatt und ergänzende Vertragsauslegung**

## öva

- **Veranstaltungskalender**
- **Abschlussprüfungen Fachgrundausbildung**

## Immer, immer, immer.

Er mag Rechnen, ich Malen. Er mag Fußball, ich Computerspielen. Er mag schon groß sein, ich noch nicht. Wir sind also nicht genau gleich. Aber das ist egal. Wenn ich aufwache, ist er da. Wenn ich krank bin, ist er's meistens auch. Wenn ich streiten will, streitet er mit mir. Wie fad muss es sein, keinen Zwilling Bruder zu haben?

**Um zu verstehen, muss man zuhören.**

Lebenssituationen sind vielfältig, unsere Lösungen auch.

Unter den Flügeln des Löwen.





## Einige **Hoffnungsschimmer** am Horizont!

Erst kürzlich haben sich die Gewitterwolken rund um IMD II wieder etwas gelichtet!

Wie wir erfahren durften, haben sich zuletzt zwei wichtige und zugleich als schwierig geltende Ausschüsse des EU Parlaments gegen ein Provisionsverbot und für den „soft disclosure“-Ansatz bei der Provisionsoffenlegung, sprich die Offenlegung der Provision nur auf ausdrücklichen Kundenwunsch, ausgesprochen.

Der letzte noch fehlende, aber eher marktfreundliche Ausschuss für Wirtschaft und Währung wird diese Ergebnisse kaum kippen.

Das lässt unsere Standsvertretung und natürlich uns alle hoffen, dass die Schreckgespenster der zwingenden Provisionsoffenlegung und/oder des Provisionsverbotes (vorläufig) vom Tisch sein sollten.

An dieser Stelle sei allen unseren Standsvertretern für ihre unermüdliche Aufklärungs- und Lobbyingarbeit auf nationaler und EU-Ebene ein großer Dank gesagt!

Ich glaube aber, dass wir zwar eine Schlacht gewonnen haben, nicht aber den Krieg. Ich schließe nicht aus, dass diese leidigen Themen irgendwann wieder auf die Tagesordnung kommen werden. Wie wir alle wissen, ist die EU sehr regulierungswütig!

Deshalb kann ich nur meinen Rat wiederholen, machen wir die Leistungen wie andere Berufsgruppen, z.B. Rechtsanwälte oder Steuerberater, sichtbar und denken über zusätzliche und/oder alternative Entlohnungssysteme zumindest nach. Ohne am bewährten und für alle Beteiligten sinnvollen und fairen Provisionssystem zu rütteln, sollten wir Alternativen für den „Worst Case“ in der Schublade haben!

Damit dürften auch die immer wieder auftretenden Rufe nach Aufweichung des Maklergesetzes wieder verstummen und das ist sehr gut so. Denn unser Maklergesetz, vielleicht das schärfste in der EU, ist der allerbeste Konsumenten- und Kundenschutz und zieht eine ganz deutliche Trennlinie zwischen unserem Berufsstand und anderen Vermittlertypen! Ohne die anderen Berufsstände diskreditieren zu wollen, der beste Rat in Versicherungsangelegenheiten kommt nachweislich von den unabhängigen VersicherungsmaklernInnen!

Ein weiterer Hoffnungsschimmer hat sich auch in Sachen der in massive Kritik seitens der Maklerschaft geratene ARAG aufgetan.

Am 6. Mai 2013 hat der vom ÖVM initiierte ARAG-Maklerbeirat stattgefunden. Im Grunde wurde dort von namhaften BranchenkollegenInnen alles das wiederholt, was ÖVM-Kollege Ing. Ivanic und ich beim Erstgespräch an Problemfeldern bei ARAG aufgezeigt haben.

Vom anwesenden ARAG-Konzernvorstand Johannes Kathan abwärts, haben sich alle ARAG-Verantwortlichen sehr offen für Kritik und die zahlreichen Verbesserungsvorschläge gezeigt. Es wurde auch versichert, dass an einer raschen und effizienten Beseitigung von Problemfeldern gearbeitet wird.

Wir haben die Kunde vernommen, möchten der ARAG auch einen gewissen Vertrauensvorschuss angedeihen lassen, müssen aber nochmals mit Nachdruck warnen, es ist nicht „5 vor 12“, nein, es ist bereits „5 nach 12“ und den schönen Worten der ARAG müssen jetzt rasch handfeste Taten folgen! Wir sind alle sehr gespannt.

Abschließend möchte ich Sie alle noch einmal erinnern, dass am 20. und 21. Juni 2013 wieder in Velden der Branchenevent des Jahres 2013, das Internationale Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen stattfindet. Für jeden, der unseren Beruf ernst nimmt, ein Highlight, um von namhaften ExpertenInnen wichtige Trends und Informationen die Versicherungswirtschaft betreffend vermittelt zu bekommen! Das diesjährige Thema lautet „Beratungskompetenz und Servicequalität“.

Da passt es ja ganz ausgezeichnet dazu, dass der ÖVM beim Symposium in Velden im Rahmen der Abendveranstaltung erstmalig die Assekuranz Awards Austria 2013 verleiht. Ich kann Ihnen schon jetzt versprechen, es wird einige Überraschungen geben die deutlich machen, dass sich beherztes und ehrliches Engagement für die Maklerschaft in sehr guten Umfragewerten niederschlägt.

Ich hoffe wir sehen uns in Velden

Ihr

Ing. Alexander Punzl

## 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: Ing. Alexander Punzl  
Vizepräsident: Michael Schopper  
Vizepräsident: Mag. Alexander Meixner  
Schriftführer: Gerhard Veits

### Verlagsort:

Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

### Redaktionsteam:

ÖVM Sekretariat

### Layout & grafische Produktion:

Klepp & Partners Werbeagentur GmbH

### Druck:

Holzhausen Druck & Medien 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.



\* solange der Vorrat reicht

Biene Maja Kindervorsorge



Zu jedem neu abgeschlossenen Vertrag erhalten Ihre Kunden eine hochwertige, handbemalte Biene Maja Sparbüchse\*.

## Heute Kunden von morgen sichern: **Biene Maja Kindervorsorge.**

Von der fondsgebundenen Lebensversicherung – auch mit Garantie oder nachhaltiger Veranlagung – bis hin zur Kinderunfallversicherung: Für jede Lebenssituation bietet die NÜRNBERGER mit der Biene Maja Kindervorsorge die passende Lösung!

Die „Fondsgebundene“ sichert die Kinder auch bei Ableben des versicherten Versorgers bzw. der versicherten Versorgerin ab: In diesem Fall übernimmt die NÜRNBERGER die Prämienzahlung für das Kind für die restliche Vertragslaufzeit!

Nutzen Sie diese Verkaufschance und sichern Sie sich schon heute Ihre Kunden von morgen!



Nach Waldemar Bonsels "Die Biene Maja". © 2012 Studio 100 Animation  
www.maja.tv - www.studio100.de - TM Studio 100



NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich  
Telefon 0800/20 44 87, [www.nuernberger.at](http://www.nuernberger.at)

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

**NÜRNBERGER**  
Versicherung AG Österreich



# Assekuranz Award



**Der Assekuranz Award Austria ist auch in seiner siebten Auflage weiterhin die Top-Auszeichnung für österreichische Versicherungsunternehmen. Die Verleihung der Awards in Velden wird zudem mit einigen Überraschungen aufwarten.**

Im Mittelpunkt der Studie, die aus der maklerinternen Umfrage zum Assekuranz Award Austria (AAA) entwickelt wird, stehen 2013 die Sparten Kfz-Haftpflicht und Kfz-Kasko, Eigenheim-/Haushaltsversicherung, Gewerbeversicherung, Landwirtschafts-Versicherung und Gewerbe-Rechtsschutz-Versicherung. Der Bereich Rechtsschutz wird erstmals unterteilt in den betrieblichen Bereich für 2013 und den privaten Rechtsschutz für 2014. „Damit haben wir dem Wunsch der Versicherungsunternehmen entsprochen, mit denen der ÖVM jedes Jahr nach Optimierungen für den nächsten Assekuranz Award sucht“, erklärt ÖVM Generalsekretärin Christine Weiländer. Diese Zusammenarbeit hat auch 2013 wieder Früchte getragen. 525 Maklerinnen und Makler haben an der Online-Umfrage zum Assekuranz Award teilgenommen. „Um die Unabhängigkeit der Studie zu gewährleisten, konnten bei der Umfrage zum Assekuranz Award ausschließlich Versicherungsmakler teilnehmen, Versicherungsagenten waren davon ausgeschlossen. Da ist uns Qualität einfach wichtiger als ein Pushen der Teilnehmerzahl an der Umfrage“, so Weiländer.

## **Hohe Glaubwürdigkeit des Assekuranz Awards**

Dieser Qualitätsstandard bewahrt dem AAA seine hohe Glaubwürdigkeit und signalisiert damit auch den Versicherungskunden, dass sie dem ausgezeichneten Produkt vertrauen können. Der AAA hat sich somit zum „Triple A“ der Versicherungswirtschaft gemausert, das als Gütesiegel der unabhängigen Versicherungsmaklerschaft nicht mehr wegzudenken ist. „Die vom Meinungsforschungsinstitut Wissma durchgeführte Studie, die die Gewinner ermittelt, bringt alle Beteiligten in eine Win-Win-Situation“, meint ÖVM Präsident Alexander Punzl. „Den Versicherern gibt der Award ein wichtiges Feedback über die Zufriedenheit der Versicherungsmakler und deren Kunden mit den Produkten der Versicherer. Wir zeigen damit jedes Jahr auf, wo es Verbesserungspotentiale gibt. Und unsere Versicherungsmakler und ihre Kunden erhalten eine topaktuelle Übersicht über die besten Produkte am Markt“, so Punzl.

# weiterhin top!

## Wachsendes Interesse an internem Benchmarking

Auch die interne Benchmarkstudie wird von Jahr zu Jahr von mehr Versicherungsmaklern genutzt. 2013 konnte Wissma bereits die Daten von 113 Versicherungsmaklerkanzleien auswerten, das sind rund 10% mehr als im Vorjahr. „2011 haben wir diese maklerinterne Benchmarkstudie als Messlatte für den eigenen Geschäftserfolg unserer Versicherungsmaklerinnen und -makler erstmals durchgeführt. Mit dem wachsenden Interesse daran steigt natürlich auch die Genauigkeit der Studie“, berichtet Alexander Punzl.

## Überraschungen in Velden

Noch gibt es kein offizielles Ergebnis der Umfrage unter Österreichs Versicherungsmaklern. Aber schon vor der Verleihung des Assekuranz Award Austria ist klar: Ein Kompositversicherer, der gleich in vier von sechs Sparten mit einer Auszeichnung punkten konnte, ist der große Gewinner. Aber auch eines der großen österreichischen Versicherungsunternehmen hat den Award kräftig aufgeholt. In mehreren Sparten konnte es kräftig aufholen - ob das auch für einen Award als Spartensieger reicht, wird sich erst weisen.

## Award zeigt aktuelle Qualität der Versicherungsprodukte

Für Alexander Punzl bestätigen solche Ergebnisse die Dynamik des Assekuranz Award Austria: „Wir haben schon damit gerechnet, dass einer der Big Player am Markt kräftig aufholen wird. Aber dass ein Kompositversicherer gleich in vier Sparten erfolgreich sein würde, hätten wir nicht gedacht. Solche Überraschungen zeigen einmal mehr, wie gut unsere Umfrage die aktuelle Qualität der einzelnen Versicherungsprodukte widerspiegelt. Wer sich anstrengt und seine Produkte und sein Service verbessert, kann schnell in die oberste Liga der Award-Gewinner aufsteigen“. Aber nicht nur arrivierte Versicherungsunternehmen können 2013 einen Assekuranz Award mit nach Hause nehmen. In der Sparte Haushalt-Eigenheim konnte diesmal ein Newco-

mer das Rennen klar für sich entscheiden.

Versicherungsmaklerschaft und Versicherer erwarten nun mit Spannung die Endergebnisse der Umfrage. Im Casineum in Velden werden am 20. Juni im Rahmen des internationalen Symposiums für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen die Assekuranz Awards Austria 2013 verliehen. „Das Symposium ist nicht nur eine Bereicherung für jedes Maklerunternehmen, es zeigt auch die gute Zusammenarbeit des ÖVM mit der Wirtschaftskammer. Versicherungsmakler und Versicherungsunternehmen wird hier eine ideale Plattform zum gegenseitigen

Austausch geboten“, so Punzl.



ASSEKURANZ AWARD AUSTRIA 2013

## ÖVM Forum 2014: Programm erstmals gesplittet

Eine solche Plattform für Meinungsaustausch und Weiterbildung ist auch

das alle zwei Jahre stattfindende ÖVM Forum, das am 9. und 10. April 2014 im Linzer Design Center über die Bühne gehen wird. Dort wird sich dann alles um das Thema „Schaden- Kernkompetenz des Maklers“ drehen. Erstmals wird das Programm des ÖVM-Forum gesplittet: Am ersten Tag widmet sich die Maklerschaft Vorträgen und Podiumsdiskussionen, der zweite Tag gehört dann ganz dem Messebetrieb. Am Vormittag des Messebetriebs findet auch erstmals ein „Vorstands-Brunch“ am ÖVM Stand statt. „Man muss das ÖVM Forum nicht jedes Jahr neu erfinden“, meint Christine Weiländer, „aber wir versuchen doch, es von Mal zu Mal attraktiver zu gestalten.

Zwei Messetage waren vielen Ausstellern und Besuchern zu lange. Nun kann man sich an einem Tag in Ruhe auf die Vorträge konzentrieren und am zweiten Tag gehört die Aufmerksamkeit dann ganz den Ausstellern“.



FORUM 2014

Internationale Makler Messe

9. und 10. April 2014  
DESIGN CENTER LINZ

## Internationales Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen

Velden am Wörthersee, 20. - 21. Juni 2013

### BERATUNGSKOMPETENZ UND SERVICEQUALITÄT



### DONNERSTAG, 20.06.2013

- 10:30 Uhr: **ERÖFFNUNG**  
Präsident Dr. Franz KRONSTEINER  
Bundesobmann Gunther RIEDLSPERGER
- 11:00 Uhr: **FESTVORTRAG**  
Mag. Andreas SCHIEDER, Staatssekretär im BMF  
anschließend: Diskussion
- 12.30 - 14.00 Uhr: Mittagessen
- VORSITZ:** **Dr. Franz KRONSTEINER**
- 14.00 Uhr: **Versicherungsvermittlungsrichtlinie – aktueller Stand**  
Dr. Werner LANGEN, MEP, Berichterstatter IMD2
- 14:45 Uhr: **Versicherungsvermittlungsrichtlinie aus Sicht der Makler**  
Mag. Erwin GISCH, Fachverband der Versicherungsmakler
- 15:05 Uhr: **Versicherungsvermittlungsrichtlinie  
aus Sicht der Versicherungsunternehmen**  
Mag. Christian ELTNER, Versicherungsverband
- 15:25 Uhr: Pause

- 15:50 Uhr: **Produktinformationsblatt und PRIPs**  
RA Dr. Ulrike MÖNNICH, gbf Attorneys-at-law, Zürich  
Univ.-Prof. Dr. Helmut HEISS, Rechtswissenschaftliches Institut der Uni Zürich
- 16.30 Uhr: **PODIUMSDISKUSSION: Die Versicherungsvermittlungsrichtlinie und ihre Auswirkungen auf Versicherungsmakler und Versicherungsunternehmen**  
GD Mag. Robert LASSHOFER (Wr. Städtische Vers. AG), VD Mag. Harald STEIRER (Generali Vers. AG), Dr. Beate BLASCHEK (BMAK), Christoph BERGHAMMER, MAS und Gunther RIEDLSPERGER (Fachverband der Versicherungsmakler), VD Günther WEISS (HDI Vers. AG)
- Diskussionsleitung:** Ronald Barazon
- 18.00 Uhr: Ende des ersten Veranstaltungstages
- 19.30 Uhr: **Abendveranstaltung mit Verleihung des ÖVM – AAA 2013**

## FREITAG, 21.06.2013

- VORSITZ:** **Dr. Gerold HOLZER, Fachverband der Versicherungsmakler**
- 09:30 Uhr: **Erfolgsfaktor Ausbildung**  
Univ.-Prof. Mag. Dr. Markus HENGSTSCHLÄGER, Med. Universität Wien
- 10:15 Uhr: **Aus- und Weiterbildung aus Sicht der Versicherungsmakler**  
Mag. Thomas TIEFENBRUNNER, Fachverband der Versicherungsmakler
- 10:45 Uhr: Pause
- 11:15 Uhr: **PODIUMSDISKUSSION**  
**Ausbildung: Bloße Notwendigkeit oder Wettbewerbsvorteil?**  
Dr. Alfred SCHÖNBURG (VÖVM), Gerhard VEITS (ÖVM), Andreas DOLP (Fachverband der Versicherungsmakler), Präs. Manfred TAUDES (ÖVT), VD Elisabeth STADLER (ERGO Austria International AG), VD Dr. Ralph MÜLLER (Wr. Städtische Vers. AG)
- Diskussionsleitung:** Ronald Barazon
- 13:15 Uhr: Veranstaltungsende

### **ANMELDUNG UND INFORMATION:**

ÖSTERREICHISCHE GESELLSCHAFT FÜR VERSICHERUNGSFACHWISSEN  
A-1030 Wien, Schwarzenbergplatz 7, Tel: +43/1/71156-281, [www.gvfw.at](http://www.gvfw.at)

# Akzeptanz von Maklervollmachten durch die Allianz Elementar Versicherungs-AG

Folgende Publikation im Allianz Maklerportal zum Thema der Anforderungen an bzw. Akzeptanz von Maklervollmachten führte zu einigen Rückfragen und damit zu Aufklärungsbedarf:



## Information zum Thema „Maklervollmachten“

Aus gegebenem Anlass möchten wir Sie über aktuelle Vorgehensweise beim Einlangen von Maklervollmachten informieren. So gelten zur Sicherung Ihres Bestandes sowie der entsprechenden Provisionsansprüche seit einigen Wochen folgende Parameter auf den Maklervollmachten als zwingend erforderlich:

- Name des Maklers/Adresse, für den die Maklervollmacht gilt
- Auflistung der Versicherungsangelegenheiten, für die der Makler die Vollmacht erhält
- Ausstellungsdatum
- Daten der Vollmachtgeber

### Bei natürlichen Personen:

- Name und Geburtsdatum des Vollmachtgebers
- Unterschrift des Vollmachtgebers; bei mehreren Vollmachtgebern müssen alle unterschreiben.

### Bei juristischen Personen:

- Firmenstempel und Unterschrift
- Bei Einzelunternehmen ist kein Firmenstempel nötig (Unterschrift muss so identifizierbar sein, dass man den Firmennamen erkennen kann)

Wir möchten darauf hinweisen, dass diese Regelung zum Schutz Ihrer Verträge umgesetzt wurde und einen rechtlich korrekten Umgang mit Maklervollmachten sicherstellt.

### Daraufhin wurde folgende Anfrage an den Leiter des Maklervertriebs der Allianz Elementar, Herrn Michael Sturmlechner, gerichtet:

Sehr geehrter Herr Sturmlechner,

als Ombudsmann des ÖVM wurde ich ersucht, Sie in oben genannter Angelegenheit zu kontaktieren. Im Allianz Maklerportal wurde „aus gegebenem Anlass“ eine Information über die Vorgehensweise der Allianz beim Einlangen von Maklervollmachten veröffentlicht.

Darin wurde unter anderem festgehalten, dass Maklervollmachten auch eine „Auflistung der Versicherungsangelegenheiten, für die der Makler die Vollmacht erhält“ - zur Sicherung seines Bestandes sowie der entsprechenden Provisionsansprüche - zu enthalten haben.



gerhard veits

Dazu darf ich festhalten, dass eine üblicherweise verwendete Generalvollmacht, in welcher der Makler bevollmächtigt wird, die Interessen seines Kunden in allen Versicherungsangelegenheiten zu vertreten, ausreichend ist. Diese Feststellung deckt sich mit den Bestimmungen des § 1007 ABGB und stellt überdies geübte Praxis dar.

Eine besondere Vollmacht mit der konkreten Angabe der speziellen Geschäftsübertragung an den Machthaber - also eine sog. Gattungsvollmacht - ist gemäß § 1008 ABGB nur für folgende Geschäfte erforderlich:

- Veräußerungen oder Erwerb für den Machtgeber
- Aufnahme von Darlehen oder Anleihen
- Übernahme von Geld oder Geldeswerten (Inkassovollmacht)
- Prozesse anhängig zu machen
- Vergleiche zu treffen
- Annahme oder Ausschlagen einer Erbschaft
- Errichtung eines Gesellschaftsvertrages
- Schenkungen zu machen
- Die Befugnis einen Schiedsrichter zu wählen

Daher ersuche ich Sie im Namen des Österreichischen Versicherungsmaklerringes höflich um Ihre Veranlassung, wonach auch im Hause der Allianz Elementar Versicherungs-Aktiengesellschaft weiterhin die üblichen Makler-Generalvollmachten als solche anerkannt werden.

In der gleichen Publikation wurde angeführt, dass bei Maklervollmachten von juristischen Personen, neben der Kundenunterschrift auch ein Stempel des vollmachtgebenden Unternehmens angebracht sein muss. Auch diese Voraussetzung deckt sich nicht mit den Bestimmungen über den Bevollmächtigtungsvertrag § 1002 ff ABGB.

Wenn die Erteilung einer solchen Vollmacht in den Geschäftsräumen des Kunden erfolgt, stellt es in der Praxis natürlich kein Problem dar, einen Stempel des Unternehmens

# MIT KFZ-VERTRÄGEN GELD VERDIENEN

## BEST-ADVICE ELEMENTE GARANTIERT



Perfekt für den Beratungsalltag: Jetzt online abschließen und doppelt kassieren.

Vorteile für unabhängige Vermittler:

- Einfache und rasche Berechnung auf VAV PRO: für effizientes Arbeiten.
- Doppelte Provision bei vielen Automodellen: automatisch beim Vertrag hinterlegt und für die gesamte Laufzeit gültig.
- Seit mehr als 15 Jahren: vom Typenklassen-Profi.

Jetzt mehr erfahren unter [www.VAVPRO.at/kfz](http://www.VAVPRO.at/kfz)

**EINFACH BESSER FAHREN.**

**VAV** ///  
**VERSICHERUNGEN**

auf die Vollmacht zu setzen.

Andererseits werden unzählige Unternehmer-Vollmachten in den Räumlichkeiten der Versicherungsmakler erteilt. In diesen Fällen ist kaum davon auszugehen, dass der Machtgeber einen Firmenstempel mit sich trägt. Trotzdem muss auch einer solchen Vollmacht „ohne Stempel“ entsprechende Anerkennung zukommen.

Im Zweifelsfalle steht es natürlich jedem Versicherungsunternehmen frei, die Rechtmäßigkeit einer erteilten Vollmacht durch Rückfrage beim Vollmachtgeber zu überprüfen.

Für Ihre Bemühungen und baldige Stellungnahme bedanke ich mich im Voraus und verbleibe

mit freundlichen Grüßen  
Gerhard Veits  
Ombudsmann des ÖVM

**Aus der Abteilung Recht & Compliance der Allianz Elementar erhielt ich nebenstehende Antwort:**



Damit sollten die aufgeworfenen Fragen beantwortet sein und ich bedanke mich bei allen Verantwortlichen der Allianz Elementar Versicherungs-AG für die, für die Maklerschaft wichtige, Klarstellung.

Gerhard Veits, ÖVM-Ombudsmann

# ZENTRALE VORTEILE BEI EFM

Das Gerücht, dass man sich bei Anschluss an die EFM Versicherungsmakler, seinen Bestand abgeben muss, hält sich hartnäckig am Markt. Doch diese Tatsache ist falsch. EFM, mit über 50 Standorten die Nr. 1 in Österreich, arbeitet mit einem zentralen Bestandssystem, welches viele Vorteile für jeden einzelnen Makler hat.

Grundsätzlich hat jeder Versicherungsvermittler seine eigene Vermittlerkontonummer, über welche die Provisionen von den Versicherungsunternehmen gutgeschrieben werden. Der Unterschied zum zentralen Bestandsverwaltungssystem liegt darin, dass alle Bestände in eine zentrale Datenbank gespielt und die Provisionen über eine gemeinsame Vermittlerkontonummer gutgeschrieben werden.

## Bestand wird gemeinsam verwaltet.

Auch die EFM Versicherungsmakler arbeiten mit einem zentralen Bestandsverwaltungssystem, das es allen EFM Versicherungsmaklern erlaubt schneller und effizienter zu arbeiten. Und auch entgegen eines weitverbreiteten Irrglaubens geht der Bestand nicht in den Besitz der AG über. Er wird nur während der Partnerschaft gemeinsam verwaltet. Sobald sich ein EFM Versicherungsmakler für einen Austritt entscheidet oder im schlimmsten Fall sterben sollte, bekommt der Makler bzw. seine Erben (das ist ganz genau im Franchisevertrag vereinbart) den Bestand zurück.

## Minimale Fehlerquote bei Provisionskontrolle.

Eine zentrale Verwaltung ermöglicht erst eine systemische und nur mit geringem Zeitaufwand durchführbare Provisionskontrolle. Somit kann die Fehlerquote in den Provisionsabrechnungen, die nach landläufiger Meinung bei bis zu 10% liegen soll, um ein Vielfaches gesenkt und auch exakt nachvollzogen werden. Durch diese systemische Provisionskontrolle liegt die Fehlerquote in den Abrechnungen mit den Versicherern in der EFM nachweislich nur bei 0,4% und das obwohl die EFM mit über 70 Versicherern zusammenarbeitet!

## Prozessoptimierung.

Die zentrale Verwaltung erlaubt außerdem auch Schnittstellen zu anderen technischen Lösungen, wie Risikoerfassung, Deckungskonzeptgenerator und Jahresservicebrief. Durch die gemeinsame Datenwartung wird der halbautomatische Jahresservicebrief wirtschaftlich erst machbar, womit die EFM Versicherungsmakler ihrer gesetzlichen Pflicht, ihren Kunden den besten Versicherungsschutz zu bieten, nachkommen können. Und das ohne viel Aufwand.

## Keine Eingabefehler.

Neben der geringen Fehlerquote in der Provisionskontrolle, verhindert ein gemeinsames System auch Fehler durch Doppelangaben oder sogenannte Medienbrüchen. Durch die intelligente voll digitale Verknüpfung mit der Risikoerfassung am iPad und dem All Inclusive Deckungskonzeptgenerators werden die Kunden-, Objekt- und auch vollständige Antragsdaten sofort per Knopfdruck im System erfasst und im Bestandsverwaltungssystem angelegt. Somit werden nicht nur Eingabe- oder Abtippfehler vermieden, sondern auch an administrativer Zeit eingespart.

## Höhere Sonderprovisionen.

Bei einer Bonibewertung seitens der VU's werden alle Bestände hinzugezogen, weshalb Systeme mit einem großen Bestand höhere Sonderprovisionen erhalten als kleine Makler. Die Sonderprovisionen werden wieder anteilmäßig an jeden einzelnen EFM Versicherungsmakler gutgeschrieben.

## Leicht und schnell.

Das alles zeigt, dass die Bearbeitung schneller erfolgen kann, da der Aufwand erheblich gesenkt wird. Und bei einer Beendigung der Zusammenarbeit, geht der Bestand ganz einfach wieder an den Makler zurück.

[www.efm.at/franchise](http://www.efm.at/franchise)

## GEMEINSAM NOCH ERFOLGREICHER!

Interesse an einer Partnerschaft?



**Ernst Vallant**  
Expansionsmanger  
[ernst.vallant@efm.at](mailto:ernst.vallant@efm.at)  
0664 160 62 69

**EFM News:** Bleiben Sie am Ball! Mehr dazu online.



**EFM**  
VERSICHERUNGSMAKLER

EFM - MIT ÜBER 50 STANDORTEN DIE NR. 1 IN ÖSTERREICH

## Veräußerung des Kundenstocks eines Versicherungsmaklerbetriebes

Kauf und Verkauf von Unternehmen oder wesentlichen Vermögenswerten eines Unternehmens stellen einen wichtigen Bestandteil des Wirtschaftslebens dar. Die Motivation dafür kann sehr unterschiedlich sein. Oftmals bietet ein „Kauf“ in Zeiten des Verdrängungswettbewerbes die einzig kalkulierbare Möglichkeit, um ein Unternehmenswachstum in überschaubarer Zeit überhaupt zu ermöglichen. Sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer können sich dabei zahlreiche Fragen stellen.

Bei Versicherungsmaklerbetrieben bildet der Bestand den wesentlichsten Vermögenswert. Darunter ist die Summe aller Versicherungsverträge bei den einzelnen Versicherungsunternehmen zu verstehen. Der Bestand gehört somit dem Versicherer und kann nur auf einen anderen Versicherer übertragen werden. Versicherungsmakler vermitteln und verwalten die Verträge, der Bestand stellt aber für den Makler selbst keinen Vermögensposten dar, an dem er Eigentum erwerben kann. Es bestehen aber im Zusammenhang mit den vermittelten Versicherungsverträgen andere Rechte und wirtschaftliche Werte, die auf einen Nachfolger übertragen werden können (Courtageansprüche, Geschäftsbeziehungen, etc.).

Aus steuerlicher Sicht ist zu beurteilen, ob und in welchem Umfang bei der Veräußerung eines Kundenstocks die für Unternehmensveräußerungen bestehenden steuerlichen Begünstigungen anwendbar sind. Gemäß § 24 Einkommensteuergesetz (EStG) können grundsätzlich nur Gewinne begünstigt sein, die bei der Veräußerung des ganzen Betriebes, eines Teilbetriebes oder eines Mitunternehmeranteiles erzielt werden (sogenannte Veräußerungsgewinne). Eine Veräußerung des ganzen Betriebes liegt vor, wenn „alle für eine im Wesentlichen unveränderte Fortführung des Betriebes notwendigen Wirtschafts-

güter in einem einzigen einheitlichen Vorgang an einen einzigen Erwerber entgeltlich übertragen werden“. Welche Betriebsmittel zu den wesentlichen Grundlagen des Betriebes gehören, richtet sich nach den Umständen des Einzelfalls und entscheidet sich nach dem Gesamtbild der Verhältnisse des veräußerten Betriebes.

Dass bei kundengebundenen Tätigkeiten der Kundenstock eine wesentliche Grundlage darstellt, gilt – aus steuerlicher Sicht - zwar insbesondere bei den freien Berufen, kann aber nach Ansicht des Unabhängigen Finanzsenates (UFSW v. 23.01.2013, RV/2626-W/11) auch auf „Tätigkeiten angewendet werden, bei denen trotz Vorliegens eines Gewerbebetriebes die Kundenbeziehung im Vordergrund steht und kein nennenswertes Anlagevermögen besteht“. Es wurde somit bestätigt, dass aus steuerlicher Sicht der Verkauf des Kundenstocks für einen Versicherungsmakler eine Betriebsveräußerung darstellt. Eine mögliche darauffolgende Weiterbearbeitung des Kundenstocks durch den Makler (im Rahmen eines Werkvertrages oder Dienstverhältnisses) steht dem nicht entgegen.

Welche steuerliche Begünstigung möglich und im jeweiligen Fall vorteilhafter ist, muss individuell geprüft und beurteilt werden. Dabei zu berücksichtigen sind v.a. die zu erwartenden Einkünfte beim Verkäufer im Jahr der Veräußerung und den darauffolgenden zwei Jahren sowie die Anzahl der Jahre seit dem letzten entgeltlichen Erwerbsvorgang, ggf. auch eine Beendigung der Erwerbstätigkeit.

Grundsätzlich bietet das Einkommensteuergesetz folgende Möglichkeiten:

- Freibetrag in Höhe von € 7.300 bei Veräußerung eines ganzen Betriebes ODER
- Progressionermäßigung (Verteilung des Veräußerungsgewinnes auf drei Jahre) ODER
- Hälftesteuersatz für „außerordentliche Einkünfte“ (darunter fallen z.B. Veräußerungsgewinne, wenn die Betriebsveräußerung aufgrund der Einstellung der Erwerbstätigkeit des Steuerpflichtigen nach vollendetem 60. Lebensjahr durchgeführt wird).

Ein erzielter Veräußerungsgewinn ist im Zeitpunkt der Un-

**h. brunner, M.A.**



# rliche News

ternehmensveräußerung steuerpflichtig unabhängig davon, ob Teilzahlungen auf den Kaufpreis über mehrere Jahre verteilt geleistet werden. Etwaige steuerliche Vorteile könnten nur dann erzielt werden, wenn die Voraussetzungen einer Kaufpreisrente erfüllt werden.

Wird der Kundenstock einer GmbH an einen anderen Versicherungsmakler veräußert, so kann keine der genannten Begünstigungen angewendet werden. Aus steuerlicher Sicht kritisch wäre jedenfalls der Verkauf des Kundenstocks an ein Versicherungsunternehmen, da in diesem speziellen Fall die steuerlichen Begünstigungen im Widerspruch mit den Regelungen des § 24 Handelsvertretergesetz (HVertrG) stehen und somit ebenfalls nicht zur Anwendung kommen würden. Neben steuerlichen sind v.a. aber auch rechtliche Überlegungen iZm der Veräußerung oder dem Kauf eines „Kundenstocks“ zu berücksichtigen, so spielt v.a. die Haftung (und

Nachhaftung) des Versicherungsmaklers eine immer entscheidendere Rolle. Deshalb bedarf es bei der Vorbereitung und Durchführung derartiger Transaktionen größtmöglicher Sorgfalt.

In diesem Zusammenhang machen wir auf das vom ÖVM organisierte Seminar „Übergabe eines Versicherungsmaklerbüros; ein erster Einstieg aus betriebswirtschaftlicher, steuerlicher und rechtlicher Sicht“ aufmerksam.

Gerne steht Ihnen unser Team für Rückfragen zur Verfügung.

**taxbert**  
f9xpl6lf  
Unternehmens- und  
Steuerberatung GmbH

## Wir kämpfen, damit Ihre Ansprüche im Schadensfall durchgesetzt werden!

- Anlageverluste
- Versicherungsstreitigkeiten
- Lebensversicherungen
- Schadenersatz bei Personenschäden
- Falschberatung durch Banken
- Fehlberatung durch Anwälte
- Überprüfung anwaltlicher Leistungen und Honorare

**WIR KÄMPFEN  
FÜR SIE!**  
[www.schadenshilfe.com](http://www.schadenshilfe.com)



Erste Allgemeine Schadenshilfe AG  
Vorarlbergerstrasse 37, FL 9486 Schaanwald  
T +423 377 1700 | F +423 377 1709  
[www.schadenshilfe.com](http://www.schadenshilfe.com)

# Klauseln für die Allgemeine Haftpflichtversicherung – Teil 1

ing. a. punzl



Wie schon in der Vergangenheit im Bereich der Sachversicherungen werde ich mir erlauben, in diese Rubrik regelmäßig ein paar Klauseln aus der ÖVM Klauselsammlung zum besseren Verständnis zu kommentieren.

Diese Klauselsammlung baut auf den aktuellen Musterbedingungen AHVB/ EHVB 2005 des VVO's auf.

An dieser Stelle möchte ich aber noch einmal betonen, dass Sie, liebe KollegenInnen, Ihr eigenes Klauselpakt bei Ihren Versicherungspartnern selbst um- und durchsetzen müssen. Da die Akzeptanz m.E. vornehmlich mit dem jeweiligen Geschäftsvolumen und der Art der Geschäftsfälle zusammen hängt, kann der ÖVM hier keine für alle Mitgliedsbetriebe automatisch geltende Lösung anbieten.

## ÖVM-HP-A02 Vordeckung

In Ergänzung zu Art. 4 AHVB gilt als vereinbart, dass auch Schäden mitversichert sind, die in der Laufzeit dieses Versicherungsvertrages eintreten oder festgestellt werden, deren Ursache oder Lieferung jedoch in der Laufzeit des Vorversicherers gesetzt bzw. getätigt wurde und der Vorversicherer aufgrund des Fehlens oder Ablaufs einer Nachhaftungsvereinbarung für den Schaden nicht mehr zuständig ist.

Für derartige Schadenfälle ist der Deckungsumfang des Vorversicherers maßgebend, maximal jener des aktuellen Versicherers. Der Versicherungsschutz ist nur gegeben, wenn dem Versicherungsnehmer bis zum Abschluss des Versicherungsvertrages von der Ursache oder dem Schaden nichts bekannt war.

Jede Umdeckung eines Haftpflichtversicherungsvertrages vom Versicherer A zum Versicherer B birgt ein nicht abzuschätzendes, hohes Haftungspotential für jedes Versicherungsmaklerunternehmen in sich! Die Nachdeckung des Versicherers A ist abgelaufen und die Vordeckung des neuen Versicherers B greift noch nicht. Auch wenn man dazu Beispiele nur mühsam konstruieren kann, dass es dabei zu Deckungsmängeln kommen kann, ist unbestritten.

Darum darf diese Klausel in keinem Antrag auf Umdeckung fehlen, und wenn es Offerte von mehreren VU's gibt, muss man jener den Vorzug geben, die eine solche Vordeckung gewährt. Ein wichtiger Aspekt dabei wird auch sein, ob es sich um eine Umdeckung aufgrund Kündigung des Versicherers handelt. Vielleicht muss man froh sein, dass

man überhaupt einen neuen Versicherer für diesen Kunden begeistern konnte. Wird bei einer schadensbedingten Umdeckung diese Klausel von keinem Versicherer gezeichnet, vergessen Sie bitte nicht, den Kunden nachweislich auf die vielleicht auftretenden Deckungslücken hinzuweisen.

## ÖVM-HP-A12 Gesetzliche Vertreter, Gesellschafter

Eingeschlossen sind auch Ansprüche der gesetzlichen Vertreter und der Gesellschafter des Versicherungsnehmers sowie deren Angehörigen, sofern der geschädigte gesetzliche Vertreter bzw. Gesellschafter nicht infolge persönlicher Handlungen oder Unterlassungen für den eingetretenen Schaden selbst verantwortlich ist.

Hier sei auf die Ausschlussstatbestände des Art. 7 Pkt. 6.2 und 6.3 verwiesen, in welchen Schäden an Angehörigen bzw. Gesellschaftern des VN und deren Familien ausgeschlossen sind. Der angesprochene Personenkreis muss jedenfalls durch diese Klausel in die Deckung mit einbezogen werden und ein Fehlen dieses Bausteins würde haftungsrechtliche Folgen für den Verfasser des Deckungskonzeptes mit sich ziehen.

## ÖVM-HP-A15 Cross Liability

Eingeschlossen sind auch Ansprüche von Gesellschaften, an denen der Versicherungsnehmer oder seine Angehörigen beteiligt sind oder die demselben Konzern wie der Versicherungsnehmer oder seiner Angehörigen zugehören.

Art. 7, Pkt. 6.4 AHVB gilt daher als gestrichen. Ausgenommen von diesem Versicherungsschutz sind

- reine Vermögensschäden;
- Ansprüche aus der erweiterten Produkthaftpflicht gemäß Abschnitt A, Zi. 2, Pkt. 4 EHVB.

Wie zuvor liegt auch hier ein Ausschlussstatbestand des Art. 7 vor. Unter Punkt 6.4 werden jegliche Schäden ausgeschlossen, die sich Unternehmen gegenseitig zufügen, die direkt oder indirekt gesellschaftsrechtlich verbunden sind. Unter der gleichen Überschrift werden hier von der Versicherungswirtschaft höchst unterschiedliche Klauseln angeboten. Ob das Einziehen von einem Sublimit oder der Ausschluss

von Teilbereichen wie z.B. Reine Vermögensschäden, Erweiterte Deckung, Produkthaftpflicht usw., machen diese normierten Zusatzdeckungen wieder mehr oder weniger lückenhaft! Jedoch ist mittels einer umfassenden Risikoanalyse gemeinsam mit dem Kunden zu erarbeiten, ob und in welchen Bereichen Erweiterungen notwendig sind.

### ÖVM-HP-A16 Cross Liability, offene Deckung

Eingeschlossen sind auch Ansprüche von Gesellschaften, an denen der Versicherungsnehmer oder seine Angehörigen beteiligt sind oder die demselben Konzern wie der Versicherungsnehmer oder seiner Angehörigen zugehören. Art. 7, Pkt. 6.4 AHVB gilt daher als gestrichen.

Bei dieser Klausel fehlen jegliche Ausschlüsse von zuvor angesprochenen Zusatzdeckungen, was die Akzeptanz eines Versicherers vielleicht erschweren wird. Wenn es aber unbedingt notwendig ist, wäre ein Lösungsansatz, beide Klauseln dem Vertrag zugrunde zu legen, für die ÖVM-HP-A15 Cross Liability die volle Pauschalversicherungssumme und aber für die ÖVM-HP-A16 Cross Liability, offene Deckung ein niedrigeres Sublimit im Rahmen der PVS zu vereinbaren.

Ing. Alexander Punzl, ÖVM Präsident

## Für Sie!

Hilfreich im Tagesgeschäft  
eines Versicherungsmaklers

### NEU Klausel- verzeichnis – Haftpflicht

Die Haftpflichtspezialisten Gerhard Kofler, Dr. Johannes Stögerer und Ing. Alexander Punzl haben eine neue Klauselsammlung für die Betriebshaftpflichtversicherung erarbeitet. Sie soll Ihnen die aufwendige Arbeit in der Königsklasse unter den Versicherungssparten erleichtern und helfen, Haftungsrisiken für Ihr Unternehmen tunlichst zu vermeiden.



## ÖVM-Muster – Allgemeine Geschäftsbedingungen

# Erhöhung der gesetzlichen Mindestversicherungssummen der Berufshaftpflichtversicherung

Den ÖVM-Mitgliedern stehen von der ÖVM-Homepage downloadbare Vertragsmuster, unter anderem für Allgemeine Geschäftsbedingungen zur Verfügung.

Unter Punkt 5. Absatz 1 der Allgemeinen Geschäftsbedingungen ist eine Begrenzung der Haftung des Versicherungsmaklers in Höhe von € 1.000.000,00 für einen einzelnen Schadenfall bzw. € 1.500.000,00 für sämtliche Schadenfälle eines Jahres festgelegt.

Die gemäß § 137c Gewerbeordnung gesetzlich festgelegten Mindestversicherungssummen von ursprünglich € 1.000.000,00 für jeden einzelnen Schadenfall und von € 1.500.000,00 für alle Schadensfälle eines Jahres wurden nunmehr entsprechend der gesetzlichen Vorschriften nach den veröffentlichten Änderungen des Europäischen Verbraucherpreisindex aufgewertet. Die Erhöhung wurde ab 15.1.2013 wirksam. Aufwertungen haben alle fünf Jahre vorgenommen zu werden.

Auch wenn die in den Muster-AGB aufscheinenden Summen auf die gesetzlichen Mindestversicherungssummen abgestimmt waren, ist eine Veränderung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen trotz der Indexaufwertung der gesetzlichen Mindesthaftpflichtsummen nicht erforderlich, da der Text der Allgemeinen Geschäftsbedingungen nicht explizit auf die gesetzlichen Mindestversicherungssummen Bezug nimmt.

Eine Anpassung auf die nun gesetzlich geltenden Mindestsummen oder auf die individuell vereinbarten Haftpflichtsummen ist jedoch möglich und kann von jedem einzelnen Mitglied bei Bedarf vorgenommen werden. Zu beachten ist, dass die Haftpflichtversicherungen die Versicherungssummen meist auf runde Deckungssummen erhöhen.

Mag. Markus Freilinger, Rechtsanwalt

# Dauerrabatt und ergänzende Vertragsauslegung

Die OGH-Entscheidung 7 Ob 266/09g vom 21.4.2010, mit welcher der Oberste Gerichtshof im Rahmen eines Verbandsprozesses die bis dahin gebräuchlichsten Dauerrabattklauseln für unzulässig erklärt hatte, ist bekannt. Ebenso bekannt ist, dass die Auswirkungen dieser Entscheidung insbesondere auf Versicherungsverträge mit Konsumenten in der Fachliteratur und in der Praxis diskutiert worden sind.

Zwischenzeitig ist anerkannt und auch vom Obersten Gerichtshof bestätigt, dass die sogenannte „geltungserhaltende Reduktion“ nicht nur im Verbandsprozess sondern auch im Individualprozess zwischen Unternehmern und Verbrauchern unzulässig ist (zuletzt OGH vom 24.1.2013, 2 Ob 22/12t). „Geltungserhaltende Reduktion“ bedeutet dabei, dass die unwirksame Klausel nicht zur Gänze wegfällt sondern insoweit aufrecht erhalten wird, als ihr Inhalt mit dem Gesetz gerade noch vereinbar ist.

Die Frage, ob die Schließung der nach Wegfall einer Dauerrabattklausel entstehenden Lücke mittels ergänzender Vertragsauslegung zulässig ist, wurde beispielsweise von Palten, „Ersatzloser Entfall böser Dauerrabattklauseln: Wunschtraum oder Realität?“, VR 2012 H4, 26 und Schauer, „Der Dauerrabatt beim Versicherungsvertrag nach der E OGH 7 Ob 266/09g, Rdw2011, 268 ff, bejaht. Danach wäre die durch den Wegfall der unwirksamen Klausel entstehende Lücke im Wege der ergänzenden Vertragsauslegung nach dem hypothetischen Parteiwillen zu füllen und im Ergebnis durch eine degressive Laufzeit-Rabattklausel zu ersetzen. Diese Ansicht wurde auch von diversen Versicherungsgesellschaften vertreten.

Diese Frage scheint nunmehr nach dem Erkenntnis des EuGH vom 14.6.2012, C-618/10 geklärt.

Der zweite Leitsatz dieser Entscheidung zur Kontrolle missbräuchlicher Vertragsbestimmungen nach der sogenannten Klausel-Richtlinie (RL 93/13/EWG des Rates vom 5.4.1993 über missbräuchliche Klauseln in Verbraucherverträgen, ABl L 1993/95) lautet:

*„2. Art 6 Abs 1 der RL 93/13 ist dahin auszulegen, dass er einer mitgliedstaatlichen Regelung wie Art 83 des Real Decreto Legislativo 1/2007 zur Billigung der Neufassung des Allgemeinen Gesetzes über den Schutz der Verbraucher und Benutzer von Nebengesetzen vom 16.11.2007 entgegensteht, wonach das nationale Gericht, wenn es die Nichtigkeit einer missbräuchlichen Klausel in einem Vertrag zwischen*

*einem Gewerbetreibenden und einem Verbraucher feststellt, durch Abänderung des Inhalts dieser Klausel den Vertrag anpassen kann.“*

Ausgangsverfahren war ein spanisches Gerichtsverfahren einer Bank gegen einen Kreditnehmer. In dem zugrunde liegenden Kreditvertrag war ein Verzugszinssatz von 29 % festgesetzt worden. Das zuständige spanische Gericht qualifizierte die Höhe der Verzugszinsen als unzulässig. Nach spanischem Recht (der im Leitsatz erwähnte „Real Decreto Legislativo“) sind missbräuchliche Klauseln nichtig und gelten als nicht vereinbart, allerdings ist der nichtige Vertragsteil nach dem Grundsatz von Treue und Glauben anzupassen. Im Rahmen eines Vorabentscheidungsersuchens legte das spanische Gericht zweiter Instanz dem EuGH unter anderem die Frage zur Beantwortung vor, ob das nationale Gericht, wenn es die Nichtigkeit einer missbräuchlichen Klausel in einem Verbrauchervertrag feststellt, durch Abänderung des Inhalts dieser Klausel den Vertrag anpassen kann.

Nach der Begründung der EuGH-Entscheidung lasse Art 6 Abs 1 Klausel-Richtlinie den Mitgliedstaaten zwar einen gewissen Spielraum, sie müssen aber dennoch ausdrücklich vorsehen, dass diese Klauseln „für den Verbraucher unverbindlich sind“. „Aus dem Wortlaut von Art 6 Abs 1 ergibt sich demnach, dass die nationalen Gerichte eine missbräuchliche Vertragsklausel nur für unanwendbar zu erklären haben, damit sie den Verbraucher nicht bindet, ohne dass sie befugt wären, deren Inhalt abzuändern.“ (ErwG 65)

Der EuGH führt ferner verstärkend aus:

„Aus diesen Erwägungen ergibt sich daher, dass Art 6 Abs 1 der Richtlinie 93/13 nicht dahin verstanden werden kann, dass er es dem nationalen Gericht gestattet, wenn es eine missbräuchliche Klausel in einem Vertrag zwischen einem Gewerbetreibenden und einem Verbraucher entdeckt, den Inhalt dieser Klausel abzuändern anstatt schlicht deren Anwendung gegenüber dem Verbraucher auszuschließen.“ (ErwG 71)

Begründet wird diese Ansicht in erster Linie mit Präventions-erwägungen. Wären Anpassungsmöglichkeiten gegeben, wäre ein wirksamer Schutz für den Verbraucher nicht garantiert. Insbesondere würde der Abschreckungseffekt gegenüber Unternehmern beseitigt, welche nämlich versucht blieben, missbräuchliche Klauseln zu verwenden, wenn sie mit deren Anpassung rechnen könnten.

Lukas, Glosse zu der gegenständlichen EuGH-E, JBl. 2012, 434 (441) versteht die EuGH-Entscheidung dahingehend, dass nunmehr „auch eine Substitution der missbräuchlichen Klausel anhand des (hypothetischen) Parteiwillens“ ausgeschlossen erscheine. Ebenso versteht der VKI diese Entscheidung, wie er auf seiner Homepage [www.verbraucherrecht.at](http://www.verbraucherrecht.at) bekannt gibt. In der oben zitierten OGH-Entscheidung 2 Ob 22/12t nimmt der OGH zu der Frage, ob nunmehr der Weg der ergänzenden Vertragsauslegung ausgeschlossen ist, nicht Stellung.

Geroldinger in ÖBA 2013, 27 meldet Bedenken an, dass die gegenständliche EuGH-Entscheidung so auszulegen sei, dass überhaupt kein Raum mehr für ergänzende Vertragsauslegung bliebe. Er räumt allerdings selbst ein, dass sich diese Einschätzung nach Analyse im Zusammenhang mit weiteren Entscheidungen ergebe, diese E des EuGH jedoch die Unzulässigkeit der ergänzenden Vertragsauslegung nahelege.

### Fazit:

Nach dem Wortlaut der Entscheidung des EuGH scheint die Lückenfüllung durch ergänzende Vertragsauslegung nach dem Wegfall unwirksamer Dauerrabattklauseln nicht mehr in Betracht zu kommen.

Eine OGH-Entscheidung, welche diese Interpretation der vorliegenden EuGH-Entscheidung bestätigt, steht (so weit ersichtlich) aus.

Mag. Markus Freilinger, Rechtsanwalt



### Helvetia KFZ-Versicherung. Was immer Sie vorhaben. Wir sind für Sie da.

Die Helvetia übernimmt ökologische Verantwortung und belohnt umweltbewusste Fahrer. Darum gibt es jetzt zu jeder Helvetia KFZ-Versicherung für PKW und Kombi mit einem CO<sub>2</sub>-Ausstoß unter 120g/km und Hybridfahrzeuge den «Weniger ist mehr» Bonus mit bis zu 20% Rabatt auf die KFZ-Prämie. Mehr dazu unter [www.helvetia.at](http://www.helvetia.at)

**Helvetia Versicherungen AG**  
Hoher Markt 10-11, 1010 Wien  
T +43 (0) 50 222-1000, F +43 (0) 50 222-91000



Ihre Schweizer Versicherung.





## Serie: Juristische Begriffe verständlich erklärt

### Vorsorgevollmacht

Seit 1. Juli 2007 gibt es die im Allgemeinen Bürgerlichen Gesetzbuch geregelte Vorsorgevollmacht. Mit dieser Vollmacht hat jeder die Möglichkeit, bereits im Vorhinein eine Vertrauensperson zu bestimmen, die ihn in bestimmten Angelegenheiten vertritt, wenn er die Geschäfts-, Ein-sichts-, Urteils- oder Äußerungsfähigkeit verliert. Damit soll einer allfälligen späteren Sachwalterschaft vorgebeugt werden. Vorsorgevollmachten unterliegen bestimmten Formerfordernissen. Die Errichtung muss von einem Rechtsanwalt, einem Notar oder vor Gericht erfolgen. Zum Nachweis der Gültigkeit wird diese dann im Zentra-len Vertretungsverzeichnis registriert. Dadurch ist höchste Rechtssicherheit und jederzeitige Überprüfbarkeit durch berechnete Dritte gewährleistet. Ein Widerruf ist jederzeit möglich. Die Vorsorgevollmacht ermöglicht eine Vertretung des Vollmachtgebers insbesondere gegenüber Banken, Versicherungen, Ämtern, Behörden, Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen. Sie umfasst auch Entscheidungen über Behandlungen und Operationen.

### Legalzession:

Forderungsübergang auf einen neuen Gläubiger kraft Gesetz, ohne das es eines separaten Rechtsgeschäftes be-darf.

Eine derartige Legalzession sieht bei-spielsweise das VersVG im § 67 vor: „Steht dem Versicherungsnehmer ein Schadenersatzanspruch gegen einen Dritten zu, so geht der Anspruch auf den Versicherer über, soweit dieser dem Versi-cherungsnehmer den Schaden ersetzt. [...]“

Das ASVG sieht eine derartige Legalzession beispielsweise im § 332 vor: „Können Personen, denen nach den Be-stimmungen dieses Bundesgesetzes Leistungen zustehen oder für die als Angehörige gemäß § 123 Leistungen zu gewähren sind, den Ersatz des Schadens, der ihnen durch den Versicherungsfall erwachsen ist, auf Grund anderer gesetzlicher Vorschriften beanspruchen, geht der Anspruch auf den Versicherungsträger insoweit über, als dieser Lei-stungen zu erbringen hat. [...]“



mag. meixner

## Serie: Sozialversicherung

### Dienstgeberhaftungsprivileg

Vorauszuschicken ist, dass den Dienstgeber gegenüber sei-nen Dienstnehmern eine Fürsorgepflicht trifft. Unter einer derartigen Pflicht ist zu verstehen, dass der Dienstgeber auf seine Kosten seinen Dienstnehmer Räume und Geräte für deren Tätigkeit bereitstellen muss und dafür zu sorgen hat, dass das Leben und die Gesundheit des Dienstneh-mers bei Ausübung seiner Arbeit möglichst geschützt sind.

Aus der Grundkonzeption der gesetzlichen Unfallversiche-rung – der Übertragung des Haftpflichttrisikos der Dienst-geber für Arbeitsunfälle und Berufskrankheiten auf die Unfallversicherungsanstalt bei gleichzeitiger Übernahme der Gesamtkosten<sup>1</sup> durch die Unternehmen – und aus dem Bestreben, Schadenersatzprozesse zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern möglichst zu vermeiden, erklären

sich jedoch haftungsrechtliche Besonderheiten für den Dienst-geber und ihm gleichgestellte Personen.

Der Dienstgeber, seine gesetzlichen und bevollmächtigte Vertreter und der Aufseher im Betrieb haften dem durch einen Arbeitsunfall oder eine Berufskrankheit am Körper geschädigten Dienst-nehmer nur bei vorsätzlicher Herbeiführung dieser Schä-digungen. Würden die Schädigungen dagegen nur leicht oder grob fahrlässig herbeigeführt, entfällt jede persönliche Haftung des Dienstgebers und der eingangs erwähnten Personen gegenüber dem Verletzten bzw. Erkrankten.

Eine Ausnahme dieses Privilegs besteht nur dann, wenn



<sup>1</sup> Der Arbeitgeber kommt zu Gänze für die Beiträge der gesetzlichen Unfallversicherung auf. Der Arbeitnehmer hat keine Beiträge zu leisten. Diese Konstellation erklärt auch, warum Hausfrauen und Pensionisten in Ermangelung eines Arbeitgebers von der gesetzlichen Unfallversicherung nicht umfasst sind.

der Arbeitsunfall durch ein Verkehrsmittel herbeigeführt wurde, für dessen Betrieb eine erhöhte gesetzliche Haftpflicht besteht. In einem derartigen Fall bleibt die Haftung bei leicht oder grob fahrlässiger Herbeiführung bis zur Höhe der vorhandenen Haftpflichtsumme bestehen. Der Gesetzgeber wollte demnach wohl den Dienstgeber, nicht aber die Haftpflichtversicherung entlasten.

Hinsichtlich eines möglichen Regressrechtes gilt, dass, wenn die Unfallversicherungsanstalt eine Leistung erbracht und der Dienstgeber grob fahrlässig oder sogar vorsätzlich gehandelt hat, dem Sozialversicherungsträger gegenüber dem schuldhaften Dienstgeber ein derartiges Recht zusteht.

Das Dienstgeberhaftungsprivileg gilt nicht bei Unfällen gegenüber gleichgestellten Kollegen, wobei der Begriff des Aufsehers im Betrieb durch den OGH äußerst großzügig ausgelegt wird. Entscheidend ist, ob der Schädiger zum Zeitpunkt des Unfalles „für ein Zusammenspiel persönlicher oder technischer Kräfte, wenn auch in untergeordneter Stellung, verantwortlich war.“

Quelle:

Theodor Tomandl – Sozialrecht

Wolfgang Brodil/Michaela Windischgrätz – Sozialrecht in Grundzügen

## Personalleasing auch für Maklerbüros?

Die Begriffe wie Personalleasing, Zeitarbeit, Arbeitnehmerüberlassung, Leiharbeit usw. beschreiben ein Beschäftigungsmodell, das im Jahr 2012 einen historischen Höchststand erreicht hat.

Das System ist sehr einfach: Es wird ein Arbeitnehmer (Leiharbeitnehmer) von seinem Arbeitgeber (Verleiher) einem Dritten (Entleiher) gegen Entgelt zur Arbeitsleistung überlassen.

Aus der Zweierbeziehung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer entsteht so zwischen dem Verleiher, dem Entleiher und dem Leiharbeitnehmer eine Dreiecksbeziehung, in der die Rechte und Pflichten des Arbeitgebers teilweise auf den Entleiher übertragen werden. Basis bzw. die Rechtsgrundlage dafür ist das AÜG, das Arbeitszeitüberlassungsgesetz.

Vor allem Firmen mit schwankender Auftragslage nehmen diese Dienstleistung gerne an, aber auch Firmen mit einem plötzlichen Arbeitskräftemangel sind daran interessiert. Die Leiharbeiter bleiben bei der Verleihfirma angestellt. Es entsteht somit für die Entleihfirma kein zusätzlicher Personal- und/oder Verwaltungsaufwand. Die Kosten die an die Verleihfirma bezahlt werden, werden nicht als Personalkosten sondern als Sachaufwand verbucht.

Werden die Leiharbeiter nicht mehr benötigt, werden diese an die Verleihfirma zurückgegeben; es ist keine Kündigung oder Meldung an die Sozialversicherung etc. erforderlich. Ab 1.1.2013 ist bei Kündigung eines Arbeitnehmers eine „Auflösungsabgabe“ vom Dienstgeber zu bezahlen. Diese beträgt 113.- Euro.

Diese Abgabe trägt daher die Verleihfirma und muss Sie nicht interessieren.

Versicherungsmaklerbüros brauchen für die Vermittlertätigkeit aber ausgebildete Fachkräfte. Damit scheiden diese Zeitarbeitnehmer für die Arbeit beim Kunden meist aus. Aber für die Arbeit im Büro, d.h. für die Arbeit im Hinter-

grund können Zeitarbeiter wertvolle Dienste leisten. Wenn also eine Bürokraft für einige Zeit ausfällt kann Zeitarbeit ein Thema sein. Sollte der Ausfall schon längere Zeit vorhersehbar sein, dann ist es sinnvoll, schon möglichst frühzeitig mit einer Leiharbeitsfirma Kontakt aufzunehmen, damit diese mit der Mitarbeitersuche gezielt beginnen kann. Selbstverständlich können auch ehemalige Versicherungsmitarbeiter, die sich bereits in Pension befinden, aktiviert werden und dann auch beim Kunden (z.B. Schadenaufnahme) eingesetzt werden. Mitarbeiter die sich bewähren, könnten danach vom Entleiher auch in den eigenen Personalstand übernommen werden. Leiharbeiter können eine interessante Alternative sein um kurz- oder mittelfristige Personalengpässe zu vermeiden.

Mag. Werner Seiner, ÖVM Mitglied

### Für Sie!

**Hilfreich im Tagesgeschäft  
eines Versicherungsmaklers**

#### Personal des Versicherungsmaklers

Auswahl – Einstellung –  
Ausbildung  
Qualifiziertes, motiviertes und  
treues Personal stellt einen  
unschätzbaren Unternehmenswert dar! Das Handbuch  
von Gerhard Veits beinhaltet  
eine ganze Reihe von  
Anleitungen, Musterformularen, Checklisten und Bewerbungstest,  
Schulungsplan und Schulungsunterlagen.



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



# Ihr neuer Weg in der Gewerbeberatung mit LIEMMEC BCA

## Aktuelle Marktanalyse unterstreicht Notwendigkeit von Prozessoptimierungen

Im Auftrag der AFPA hat die Firma SDI-Research, ein unabhängiges Marktforschungsinstitut, eine Marktanalyse durchgeführt. Darin sind für uns vor allem zwei Punkte von zentraler Bedeutung, nämlich der festgestellte durchschnittliche Beratungsaufwand von 8 Stunden 36 Minuten für Versicherungen und die Tatsache, dass mehr als 25% der Kunden von Versicherungsvermittlern Unternehmen sind, Tendenz steigend. Der durchschnittliche Beratungsaufwand wurde natürlich über alle Versicherungen ermittelt, nach vielen Gesprächen und einer von uns bereits 2011 in Auftrag gegebenen Befragung liegt der Zeitaufwand für die Gewerbeversicherung deutlich höher, nämlich bei rd. 15-20 Stunden.

Wenn man diese Erkenntnisse mit der Benchmarkstudie 2012 von ÖVM und WISSMA koppelt, wonach Maklerbüros mit mehr als fünf Mitarbeitern den meisten Umsatz im Bereich der Gewerbeversicherungen machen und dabei jeder umgesetzte Euro zu 63% mit Aufwendungen „belastet“ ist, dann wird man auf Dauer nicht umhin kommen, über eine Änderung der Prozesse nachzudenken.

### „Prozesse optimieren – Zeit sparen – Umsatz steigern – Kosten reduzieren – Haftung minimieren“

Derzeit sind Beratungsprozess und Risikoanalyse in der Regel „Papierprozesse“. Das bedeutet in der Praxis handschriftliches Ausfüllen diverser Fragebögen, Checklisten etc., dann werden diese händisch erfassten Daten in eine oder mehrere Anwendungen am PC übertragen, wobei neben dem Zeitaufwand durch das „mehrmalige Bearbeiten“ der Informationen auch das Risiko von Fehlübertragungen nicht außer Acht gelassen werden darf.

Mit LIEMMEC BCA wird die Beratung und Risikoanalyse in einem durchgängigen Prozess abgebildet, die Daten werden einmal erfasst und sind im gesamten Prozessablauf schon vorhanden. Der Output, also die Dokumente wie Maklervertrag, Vollmacht, Beratungsprotokolle und Deckungskonzepte sind mit Abschluss der Beratung bereits „fertig“, können direkt aus dem System heraus an den oder die Empfänger verschickt werden und es sind keine weiteren Schritte mehr nötig. Schreibarbeiten im Anschluss an die Beratung gehören damit der Vergangenheit an. Sofern gewünscht, können alle Dokumente auch digital signiert werden, das dafür nötige Signaturpad der Fa. Signotec kann über den Webshop der Fa. LIEMMEC bestellt werden. Das alles **erspart Zeit, reduziert die Kosten**, liefert einen einheitlichen **Standard** und

**hohe Qualität** in der Dokumentation und Protokollierung sowie bei den Deckungskonzepten und **minimiert das Haftungsrisiko**.

Durch die zwei unterschiedlichen Beratungstiefen Basis-Beratung und Top-Beratung ist es möglich, sehr flexibel auf die individuellen Anforderungen in Bezug auf das bestehende Risiko oder auch das Kundenverhalten zu reagieren. Die Top-Beratung geht dabei z.T. weit über die gem. § 28 MaklerG geforderte „angemessene Risikoanalyse“ bzw. ein „angemessenes Deckungskonzept“ hinaus und bietet damit den Makler die Möglichkeit, den Versicherer bereits heute mit den Risikoinformationen zu versorgen, die aus unserer Sicht spätestens mit Solvency II ohnehin gefordert werden (müssen).

### Gibt es Voraussetzungen, um mit LIEMMEC BCA arbeiten zu können?

Um BCA im Maklerunternehmen einsetzen zu können, gibt es sehr einfach zu erfüllende technische Mindestanforderungen, nämlich einen Internetzugang, einen beliebigen Browser und ein beliebiges Endgerät. Der Einstieg erfolgt mit den Benutzerdaten, die der Makler im Anschluss an den Registrierungsvorgang über unsere Bestellseite erhält. Für den Fall der Fälle, dass bei einem Kunden kein Online-Zugang verfügbar sein sollte oder aus sonstigen Gründen der Einsatz von IT beim Kunden nicht möglich oder gewünscht ist, sind pdf-Checklisten in BCA hinterlegt, die in ausgedruckter Form in keiner Aktentasche fehlen sollten. Diese Checklisten sind auf das Beratungstool abgestimmt und eine Übertragung ins System ist damit sehr unkompliziert möglich.

Die Einarbeitung in BCA ist relativ einfach und weitestgehend selbsterklärend. LIEMMEC BCA ist in den unterschiedlichen Phasen der Gewerbeberatung einsetzbar – in der Vorbereitung sowohl für einen Ersttermin als auch z.B. bei Vertragsüberarbeitungen, beim Kunden selbst in der Beratungs- und Risikoanalysephase oder auch in der Abschlussphase und natürlich bei Deckungskonzepterstellung und Ausschreibung.

Alle, die Ihre Prozesse in der Gewerbeberatung optimieren wollen, haben die Möglichkeit, über die Bestellseite auf [www.liemmec.eu](http://www.liemmec.eu) Ihre Lizenz anzufordern und die ersten 30 Tage kostenfrei ohne Einschränkungen zu testen!

Roland Bedernik



# Die BAV- Powerregel:

Die BAV, die zahlt  
sich aus, denn für  
Dein Geld kriegst  
viel heraus!

Werner Steinecker – Leiter Makler-Center Kärnten

## Unser Anspruch: höchste Qualität für unsere Vertriebspartner!

Die neuesten Ergebnisse aus dem Jahr 2012 – darauf sind wir stolz:

**1. Platz im Weiterbildungsangebot** – wir sind stolz auf unsere Top Partner- und BAV-Akademie und informieren Sie gerne.

**1. Platz in der BAV** – wir sind **der** Partner in diesem stark wachsenden Bereich und werden das auch weiterhin bleiben.

**1. Platz in der Technischen Versicherung** – ein klarer Auftrag, den Vorsprung zu halten und auszubauen.

Hoffentlich Allianz.

Allianz 





# 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*

## ... ein Ansparplan

Ein Ansparplan ermöglicht es einem Anleger, permanent Einzahlungen auf ein Investmentkonto zu tätigen, um mit diesen Geldern damit regelmäßig Fondsanteile zu kaufen. Höhe und Turnus der Einzahlungen können seitens des Investors in der Regel frei gewählt und im Zeitverlauf beliebig modifiziert werden. Die Kosten sind moderat und weitestgehend transparent.

Durch das regelmäßige Ansparen kann der Anleger folgende Effekte nutzen, die sich unter bestimmten Voraussetzungen positiv auf die Gesamrendite des Investments auswirken können:

- Cost-Average-Effekt
- Kumulativeffekt

Der Cost-Average-Effekt stellt sich dadurch ein, dass der Anleger in regelmäßigen Zeitabständen und unabhängig von der jeweiligen Marktsituation einen gleichbleibenden, konstanten Geldbetrag – in unserem Beispiel € 1.000,00 – in Investmentfonds investiert. Aufgrund des permanenten Engagements erwirbt er Anteile in Hoch- und Tiefphasen. Unter der Voraussetzung schwankender Kurse führt eine laufende Investition eines gleichgroßen Geldbetrages dazu, dass sich der Anleger antizyklisch verhält. In Zeiten sinkender Kurse kauft er relativ viele Anteile und in Phasen steigender Kurse relativ wenige. Der durchschnittliche Einstandspreis ermäßigt sich dadurch sowohl gegenüber einer einmaligen Anlage als auch dem regelmäßigen Erwerb einer festen Anzahl von Anteilen.



mag. meixner

### Zahlenbeispiel:

Anspargung mit gleichgroßen Geldbeträgen			
Monat	Ausgabepreis	Sparbetrag	Anteile
Jänner	100	1.000	10
Februar	75	1.000	13,333
März	63	1.000	15,873
April	97	1.000	10,309
Mai	112	1.000	8,929
Juni	108	1.000	9,259
Juli	100	1.000	10
August	81	1.000	12,346
September	89	1.000	11,236
Oktober	107	1.000	9,346
November	111	1.000	9,009
Dezember	102	1.000	9,804
Summe der Einzahlungen		12.000	
Summe der Anteile			129,444
Durchschnittspreis	92,70		

Die Anzahl der erworbenen Anteile beträgt bei konstanten monatlichen Zahlungen in der Höhe von

€ 1.000,00 unter Ausnutzung des Cost-Average-Effektes 129,444 Stück. Der Durchschnittspreis liegt bei € 92,70.

### Ansparung mittels Einmalerlag

Monat	Ausgabepreis	Sparbetrag	Anteile
Jänner	100	12.000	120
Summe der Einzahlungen		12.000	
Summe der Anteile			120
Durchschnittspreis	100		

Hätte der Investor im Jänner einen Einmalerlag über € 12.000,00 getätigt, würde er nun insgesamt nur 120 Anteile

halten. Der Durchschnittspreis läge bei € 100,00.

### Ankauf einer fixen Anzahl von Anteilen

Monat	Ausgabepreis	Sparbetrag	Anteile
Jänner	100	1.000	10
Februar	75	750	10
März	63	630	10
April	97	970	10
Mai	112	1.120	10
Juni	108	1.080	10
Juli	100	1.000	10
August	81	810	10
September	89	890	10
Oktober	107	1.070	10
November	111	1.110	10
Dezember	102	1.020	10
Summe der Einzahlungen		11.450	
Summe der Anteile			120
Durchschnittspreis	95,42		

Der laufende Ankauf einer fixen Anzahl von Anteilen führt dazu, dass am Ende 120 Anteile mit einem Durchschnitts-

preis von € 95,42 vorhanden wären.

#### Fazit:

Die Nutzung des Cost-Average-Effektes führt dazu, dass der durchschnittliche Einstandspreis gegenüber der Einmalerlagsvariante um € 7,30 pro Anteil und gegenüber der Variante mit einer fixen Anzahl von Anteilen um € 2,72 pro Anteil günstiger ist.

In diesem Zusammenhang sollte seitens der Anleger jedoch beachtet werden, dass

- sich der Cost-Average-Effekt grundsätzlich nur bei schwankenden Kursen einstellt, im Falle permanent fallender oder steigender Kurse jedoch zumindest im Vergleich zu einer einmaligen Anlage am Anfang (bei steigenden Kursen) bzw. am Ende (bei fallenden Kursen) des Betrachtungszeitraumes mit Nachteilen verbunden ist;
- eine Einmalanlage gegenüber einer Variante mit regelmäßigen Zahlungen immer dann von Vorteil ist, wenn das

- Kursniveau zum Ausgangszeitpunkt in den Folgejahren nie wieder unterschritten wird;
- der Cost-Average-Effekt umso vorteilhafter ist, je länger diese Vorgehensweise beibehalten wird und je volatil der Investment ist.

Ein weiterer Vorteil des Ansparplanes ist der Kumulativ-effekt. Er entsteht durch die permanente Reinvestition laufender Ausschüttungen und beschreibt quasi einen Zinseszins-effekt. Bei einer Anlage in thesaurierende Fonds stellt sich dieser Wiederveranlagungseffekt verständlicherweise automatisch ein.

Mag. Alexander Meixner

Quelle:  
Rolf Beike/Johannes Schlütz – Finanznachrichten lesen – verstehen – nutzen

Seminar	Credits WKO	Sep.	Okt.	Nov.	Dez.
<b>ÖVA</b> <b>Fachgrundausbildung</b> für Mitarbeiter von Maklerbüros <ul style="list-style-type: none"> <li>• ein komplettes Grundschulungsprogramm</li> <li>• Schulungen durch Praktiker</li> <li>• Gruppenarbeiten</li> </ul>	80	5.			
		11.			
	160	25./26.			
			8./9.		
	80		15.		
			25.		
	80			7.	
				14.	
	80		29.		
					13.
80			26.		
				3.	
<b>ÖVA Seminar</b> <b>Rechtsprobleme der Vertragsbeendigung, einschließlich praktischer Erfahrungen mit dem Vers-RÄG 2012</b>	80	10.			
				12.	
<b>ÖVA Seminar</b> <b>5. Studienreise „Zirkeltraining“ für Versicherungsmakler</b>	480	14.–21.			
<b>ÖVA Seminar</b> <b>Versicherungsmathematik</b>	40		4.		
<b>ÖVA Seminar</b> <b>Schadenbearbeitung durch den Versicherungsmakler – Teil II</b>	80		18.		
			24.		

Unsere Aus- u. Weiterbildung ist für das Weiterbildungszertifikat des Fachverbandes der Vers.makler anrechenbar. Die jeweiligen Credits finden Sie in der Spalte „Credits WKO“.

# ÖVA Österreichische Versicherungsakademie 2013

Ort	Thema	Referenten
Wien	Rechtsschutz Versicherung	Ing. Mirko Ivanic
Kärnten		
Wien	Haftpflichtversicherung (2TAGE!)	Ing. Alexander Punzl
Kärnten		
Wien	Unfall, Insassenunfall	Mag. Alexander Meixner
Kärnten		
Wien	Lebensversicherung, BUZ	Mag. Alexander Meixner
Kärnten		
Wien	Grundlagen aus den Bereichen Sozialversicherung und Steuern	Mag. Alexander Meixner
Kärnten		
Wien	Krankenversicherung, BUFT	Mag. Alexander Meixner
Kärnten		
Kärnten	Rechtsprobleme der Vertragsbeendigung, einschließlich praktischer Erfahrungen mit dem VersRÄG 2012	Dr. Eva Palten
Wien		
Italien / Abano	1 Woche Training der wichtigsten §§ des VersVG und der relevanten §§ des ABGB. Einführung in das Schadenersatzrecht sowie Versicherungsspartenkunde	Gerhard Veits
Wien	½ Tagesseminar zum Thema Versicherungsmathematik	Mag. Alexander Meixner
Tirol	Ungerechtfertigte Schadenablehnungen – Fälle aus der Praxis	Gerhard Veits
Wien		

Die einzelnen Einladungen werden noch rechtzeitig per Post versendet.  
Anmeldemöglichkeiten auch über unsere Homepage unter: [www.oevm.at](http://www.oevm.at) / Aus- u. Weiterbildung

# Abschlussprüfungen zur Fachgrundschulung für das Schulungsjahr 2012

Seit Bestehen der ÖVA sind wir bemüht das Angebot der Aus-u. Weiterbildung für Mitarbeiter/Innen von Versicherungsmaklerunternehmen möglichst flächendeckend und österreichweit anzubieten sodass unsere Akademie ein kontinuierliches Komplettprogramm aller Versicherungssparten gewährleistet.

2012 wurden die Fachgrundschulungen in Salzburg, im Hubertushof und in Wien im ÖVA Seminarzentrum abgehalten. Das Interesse war an beiden Schulungsorten sehr groß und viele Teilnehmer/Innen besuchten den ganzen Grundschulungs-Zyklus.

Speziell die Sparte Rechtsschutz war sehr gefragt, so dass wir wegen des großen Andranges sogar einen zusätzlichen Termin in Wien organisieren mussten.

Auch die Personen-Sparten mit Kranken-BUFT, Leben-BUZ und Unfallversicherung haben in diesem Schulungsjahr einen Teilnehmer- Höhenflug erlebt. Laufende Aktualisierung und Erweiterung der Schulungsunterlagen und der Vorträge sind unser oberstes Ziel. Erstmals wird im Schulungsjahr 2013 mit dem Thema „Sozialversicherung“ eine weitere interessante und wichtige Sparte in das Schulungsprogramm des 2. Halbjahres aufgenommen.

Seit einigen Jahren besteht nun die Möglichkeit, über den kompletten Stoff der ÖVA Fachgrundausbildung eine mündliche und schriftliche Abschlussprüfung abzulegen. Diese Abschlussprüfung hat zum Ziel, einerseits das bei den Schulungen vorgetragene Fachwissen zu festigen und andererseits einen Leistungs- und Bildungsnachweis anzubieten.

Am 14.2.2013 wurden die Prüfungen in Salzburg und am 21.3.2013 in Wien abgenommen. Die Teilnehmer/Innen waren bestens vorbereitet und konnten somit mit Stolz ihre Urkunde entgegen nehmen.

## Wir gratulieren recht herzlich zur bestandenen Prüfung

**Andreas BRANDSTÄTTER**, EFM Schladming, Büro Danklmaier  
**Silke KIELER**, EFM Schladming, Büro Danklmaier  
**Birgit STROBL**, RCM Lindner  
**Sophia SAILER**, KNOX Hanspeter Sailer  
**Ulrike HAAS**, EFM St. Valentin, Büro Innerhuber  
**Manuel FLANDORFER**, Büro Flandorfer & Partner  
**Petra FLACHHOFER**, EFM Wien, Büro Ivanic & Partner  
**Claudia RESCH**, Büro Gally

## „Mit Auszeichnung“ haben folgende TeilnehmerInnen bestanden

**Michael KRIMBACHER**, Büro Feldmaier  
**Simona THALER**, Büro Thaler  
**Beatrix OBLINGER**, EFM St. Valentin, Büro Innerhuber  
**Sandra MITTL**, VBM Versicherungsmakler  
**Karin REITERER**, Büro IRM Kotax



Blicken Ihre Kunden durch?  
Wir sorgen für Klarheit im Tarif-Dschungel.



## **ROLAND** Rechtsschutz. Klar und kalkulierbar.

### **Was erwarten Ihre Kunden von einem innovativen Rechtsschutz-Tarif?**

Er muss klar und einfach sein: in allen rechtlichen Angelegenheiten.

Der neue ROLAND Tarif bietet Ihren Kunden einen hervorragenden Basischutz und individuelle Ergänzungsbausteine je nach Bedarf. Dabei bietet der neue Top-Tarif zusätzliche Highlights wie telefonische Mediation und in unserem Best Ager-Rechtsschutz einen mobilen Anwalt, der direkt ins Haus kommt.

Informieren Sie sich jetzt unter  
[www.roland-rechtsschutz.at](http://www.roland-rechtsschutz.at) oder 01 7187733-0



## Der Österreichische Versicherungsmaklerring begrüßt seine **neuen Mitglieder** vom Zeitraum **April 2013 bis Juni 2013:**

Besuchen Sie uns auf unserer Homepage unter **www.oevm.at**

### Wien

- Cerny Elke, 1230 Wien

### Tirol

- RiDax KG, 6365 Westendorf

### Niederösterreich

- Haniger & Benesch Vers.makler GmbH, 2000 Stockerau

### Burgenland

- VM Team Vers.makler GesmbH, 7100 Neusiedl a. See

### Kärnten

- Gauglhofer Erwin, 9800 Spittal

### Vorarlberg

- WVM GmbH, 6953 Hittisau

Auf Grund des großen Interesses am Thema „Schadenbearbeitung durch den Versicherungsmakler“ präsentieren wir Ihnen im Herbst 2013 eine Fortsetzung zu diesem Thema!

## Seminarvorschau

### Schadenbearbeitung durch den Versicherungsmakler – Teil II **Ungerechtfertigte Schadenablehnung – Fälle aus der Praxis**

Das Maklergesetz normiert im § 28 (6) die Pflicht des Versicherungsmaklers, seinen Kunden vor und nach Eintritt des Versicherungsfalls zu unterstützen. Diese Verpflichtung kann sich zur Haftungsfalle entwickeln, wenn ein Makler einer ungerechtfertigten Schadenablehnung durch einen Versicherer nicht entgegenwirkt.

Dieses Seminar behandelt eine ganze Reihe von derartigen Fällen und Anleitungen für deren Erkennung und erforderlichen Vorgangsweisen.

Schadensfälle aus folgenden Versicherungssparten werden erläutert: (Auszug)

- Unfallversicherung
- Lebensversicherung
- Betriebsunterbrechungsversicherung
- Feuerversicherung
- Leitungswasserversicherung
- Haushaltsversicherung
- Haftpflichtversicherung

Vortragender: Gerhard **VEITS**

**18. Oktober 2013 Hotel Kramsacher Hof**  
**24. Oktober 2013 ÖVA Seminarzentrum**

**6233 Kramsach**  
**1140 Wien**



Vorsorge am richtigen Kurs  
mit Bruttoprämiengarantie  
von der Donau.

# SmartGarant

Der SmartGarant ist eine wirklich smarte Variante vorzusorgen.

- **100%ige Bruttoprämiengarantie der Donau zum Laufzeitende**
- **Chance auf hohe Rendite**
- **Flexibilität und Sicherheit**
- **Jährlicher Lock-In bereits erreichter Gewinnanteile**

Denn Ihre Vorsorge sollte sich Ihren Bedürfnissen anpassen – und nicht umgekehrt.

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

**Flexibel wie das Leben**



**System Error**



Der Arbeitsvorgang musste unerwartet beendet werden.

Dafür gibt es jetzt den neuen Work-Life-Airbag.  
Die Einkommenssicherung bei Berufsunfähigkeit.

**IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN**

Nähere Infos auf [wienersaetdtische.at](http://wienersaetdtische.at) oder bei Ihrem/Ihrer PartnerbetreuerIn.

**WIENER**   
**STÄDTISCHE**  
VIENNA INSURANCE GROUP