

**30 Jahre ÖVM**

# Gratulation

## övm

- **IMD II – Der Niedergang unseres Berufsstandes**
- **30 Jahre ÖVM**
- **Steuerliche News**
- **Die Tücken bei der Kennzeichenhinterlegung**
- **Rechtliche Beratung oder Winkelschreiberei**
- **Rechtsstreit um die Höhe der Reparaturkosten**

## öva

- **Veranstaltungskalender**
- **EAS Präsentation**

Nähere Infos unter <http://partner.generali.at>  
oder unter 0800/208 808.

PUBLICIS

## Darf ich vorstellen: mein Gatte.

Ja, wir sind noch sehr jung. Ja, ich kenne die Scheidungsstatistik. Nein, wir kennen einander nicht besonders lange. Nein, ich bin mir natürlich nicht sicher, dass es klappt. Kurz gesagt: Wir machen alles anders, als uns alle anderen raten. Nur, ganz ehrlich. Die haben doch auch keine Ahnung.

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

Lebenssituationen sind vielfältig, unsere Lösungen auch.

Unter den Flügeln des Löwen.





## IMD II – Der Niedergang unseres Berufsstandes

Über dem idyllischen, wunderschönen Bergdorf Alpbach zogen beim **Expertentreffen der Österreichischen Versicherungsmakler 2012** thematisch sehr bedrohliche Gewitterwolken in Form der **IMD II – der neuen EU-Versicherungsvermittlungs-Richtlinie** auf. Wenn IMD II wie im Richtlinienentwurf kommen sollte, wird es zu einem massiven Maklersterben kommen!

Bevor ich auf die für mich bedeutendsten Punkte der IMD II eingehe, möchte ich auf zwei Studien hinweisen, die beim Expertentreffen präsentiert wurden. Einer Studie von Telemark Marketing zufolge, betrachten unsere Klienten unsere Hilfe bei der **Schadenabwicklung** als ganz besonders wichtig, 85,6%, weit vor dem besten Preis! Dr. Josef Kubitschek, GF des Vereins für Konsumenteninformation berichtet, dass die Konsumenten in Hinblick auf **Schadenfälle** mit ihrer Versicherung vermehrt unzufrieden sind. Lange Erledigungsdauer, vermehrte Schadenablehnungen und zunehmende Kündigungen nach dem Versicherungsfall sind Grund für massive Unzufriedenheit. Hier sehe ich die Chance, das Standing unseres Berufsstandes weiter zu verbessern. Noch besser und noch qualifizierter das Leistungsversprechen der Versicherer für unsere Klienten in bare Münze umzuwandeln, wird uns VersicherungsmaklerInnen unentbehrlich machen!

Aber nun zur IMD II und da einmal zum Kapitel V, Artikel 8 – laufende Weiterbildung. Hier soll eine **verpflichtende, laufende Weiterbildung** aller VersicherungsmaklerInnen und deren MitarbeiterInnen festgeschrieben werden. Man könnte fast meinen, die EU hat sich da etwas beim ÖVM abgeschaut, denn der ÖVM und seine ÖVA propagieren bereits seit vielen Jahren die Wichtigkeit der Aus- und Weiterbildung. Neben einigen weiteren Anbietern aus der Branche sind nun auch die Universitäten und Fachhochschulen auf diesen Zug aufgesprungen und werden diverse Lehrgänge anbieten. Allen voran sei die **Wirtschaftsuniversität Wien** erwähnt, die ab dem Frühjahr 2013 einen Lehrgang „**Risiko- und Versicherungsmanagement**“ mit Schwerpunkt Rechts- und Spartenkunde anbieten wird. Bessere und laufende Aus- und Weiterbildung werden Ihren Erfolg sichern und Ihnen bei der für unsere Klienten so bedeutenden Schadenabwicklung hilfreich sein!

Die am meisten diskutierte und gefürchtete Neuregelung steckt in den Artikeln 15 – 21 des Kapitels VI – grob gesagt, **Offenlegung der Provisionen/ Provisionsverbot**. Nachdem noch nicht klar ist, was und in welcher Ausprägung kommen wird, ist es schwer, Ihnen als ÖVM Tipps zu geben, wie Sie den Neuerungen begegnen könnten. Auch wenn die nationale Umsetzung im Sachversicherungsbereich mit einer Übergangsfrist vielleicht erst im Jahr 2015 kommen wird, sollten Sie sich jetzt schon überlegen, wie Sie dem Phantom **Offenlegung der Provision oder sogar Provisionsverbot und Umstellung auf Honorar** entgegen treten werden.

Dazu ein persönlicher Gedanke unter dem Titel „**Machen Sie Ihre Leistungen Ihren Klienten sichtbar!**“ Unsere Klienten wissen ja oft gar nicht, wie viele Stunden übers Jahr wir nur für sie tätig sind, wie viele fachlich und rechtlich hoch qualifizierten Schriftstücke u.ä. wir für sie verfassen und wie viele Geschäftsfälle wir für sie abhandeln. An dieser Stelle sei auch provokant gefragt, wissen Sie es, liebe(r) KollegeIn? Warum führen wir nicht wie z.B. die Rechtsanwälte genau Buch, was und wie lange wir etwas für unsere Klienten tun?

Auch wenn das Thema Honorarverrechnung statt Provision noch kein Thema ist und vielleicht auch nie eines werden wird, könnten Sie trotzdem damit beginnen, Ihren Klienten Ihre Leistungen sichtbar zu machen!

Fordern Sie dazu von Ihren EDV-Dienstleistern, so sie sie ohnehin nicht schon anbieten, entsprechende Softwarelösungen oder greifen Sie auf bestehende Systeme zurück.

Und präsentieren Sie dann schon jetzt, z.B. beim Jahresgespräch Ihren Klienten Ihren Leistungsnachweis!

Auch wenn die Offenlegung der Provisionen oder sogar das Provisionsverbot und Umstellung auf Honorar nicht oder nur abgeschwächt kommt, durch einen derartigen Leistungsnachweis möchte ich fast sagen –beweis, werden Ihre Klienten Ihre Dienstleistungen als VersicherungsmaklerIn noch besser schätzen, aber auch bewerten können. Und kommt alles doch so wie wir befürchten, dann werden Ihre Klienten m.E. durch diese Maßnahme die Höhe einer Provision oder eines Honorars schlüssig nachvollziehen können.

„Zu Tode gefürchtet ist auch gestorben“, darum lassen Sie uns mit oder ohne IMD II zuversichtlich in die Zukunft schauen, weiterhin unser besonderes Augenmerk auf Aus- und Weiterbildung legen und vorbereitende Maßnahmen in Hinblick auf die neuen EU-Versicherungsvermittlungs-Richtlinie treffen. Dann bin ich nicht bange, dass der Berufsstand des/der VersicherungsmaklersIn auch weiterhin Bestand haben wird!

Glück auf!

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

Vizepräsidenten: Alfred Binder  
Schriftführer: Gerhard Veits

### Verlagsort:

Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

### Redaktionsteam:

ÖVM Sekretariat

### Layout & grafische Produktion:

Klepp & Partner Werbeagentur GmbH

### Druck:

Holzhausen Druck & Medien GmbH

### Blattlinie:

Informationen für Vereinsmitglieder, Fachinformation zu Versicherungsthemen, Rechtliche Informationen



## NICHTS IST ÜBERZEUGENDER ALS DER ERFOLG!

Der ÖVM hat es sich zum Ziel gesetzt, „jungen Neueinsteigern“ Hilfestellung für den Berufsstart als Versicherungsmakler anzubieten.

Fachwissen und fundierte Kenntnisse über die rechtlichen Grundlagen des Maklerberufes sind die Basis für ein erfolgreiches Bestehen am Markt und damit auch für eine funktionierende Partnerschaft mit den Versicherungsgesellschaften.

### Jungmakler - Starter - Paket\*

**Paketpreis € 970,- /statt € 2.805,-**

- ▶ Jungmakler-Mitgliedsbeitrag für 2 Jahre
- ▶ 7 Seminartage Ihrer Wahl aus dem gesamten ÖVA Schulungsangebot
- ▶ 2-Tageskarte für das ÖVM FORUM 2014

#### Konnten wir Ihr Interesse wecken?

Nähere Informationen erhalten Sie im ÖVM-Sekretariat  
Tel. (01) 416 93 33 oder auf unserer Homepage unter [www.oevm.at](http://www.oevm.at)

\* Das Jungmakler - Starter - Paket kann jedes ÖVM-Mitglied erwerben, welches seinen Gewerbeschein noch nicht länger als 2 Jahre besitzt und die 7 Bausteine in einem Zeitraum von 2 Jahren absolviert.

Mit freundlicher  
Unterstützung von:



# 30 Jahre

## 2012 – Jubeljahr, aber auch Jahr der großen Verän

Als 1982 Karl Wrumen und seine Kollegen den ÖVM aus der Taufe gehoben haben, haben sie nicht ahnen können, welche rasante und imposante Entwicklung ihr „Baby“ in den folgenden Jahren nehmen würde.

Erwin Sari als sein Nachfolger baute den Mitgliederstand und die Dienstleistungen des ÖVM weiter aus, sodass wir im Jahre 1996 in unser eigenes, kleines Büro in Breitenfurt ziehen mussten. Das bereits unter dem neuen Präsidenten Kurt Dolezal und mit einem eigenen, hauptamtlichen Generalsekretär, Mag. Markus Freilinger.

Unter Kurt Dolezal hat der ÖVM als Sprachrohr und Partner der VersicherungsmaklerInnen stetig an Bedeutung gewonnen, die Anzahl der Mitgliedsbetriebe und somit die Arbeit hat sich vervielfacht. 1997 ist Christa Weiländer und 2000 Ulli Menger dem Generalsekretariat beigetreten.

2001, bereits unter meiner Präsidentschaft ist das ÖVM-Sekretariat in den 14. Bezirk übersiedelt, wo der ÖVM in der Gottfried Alber Gasse adäquate Büroräumlichkeiten beziehen konnte.

2004, nach dem Ausscheiden von Mag. Markus Freilinger übernahm Christa Weiländer den Posten der Generalsekretärin und Julia Seifert komplettierte wieder das Team. Diesen Personalstand halten wir noch heute.

2008 wechselte die Führung des ÖVM von mir auf Dr. Claudia Ilk. Unter ihrer Führung entschloss sich der ÖVM unter anderem, 2010 ein eigenes Seminarzentrum zu eröffnen.

Seit 2012 habe ich wieder die Ehre, Präsident des ÖVM sein zu dürfen.

Wie schon erwähnt, die Anzahl der Mitgliedsbetriebe ist rasant gestiegen, von 49 im Jahr 1982, 88 im Jahr 1990, 233 im Jahr 2000 und auf 478 im Jahr 2010. Aktuell halten wir bei 500 Mitgliedsbetrieben Österreichweit.

Die Vielzahl an ÖVM-Dienstleistungen und Services werden vor allem getragen von:

- Den Hilfestellungen im Maklerbetrieb und bei der täglichen Arbeit. Diverse Vorlagen und Produkte

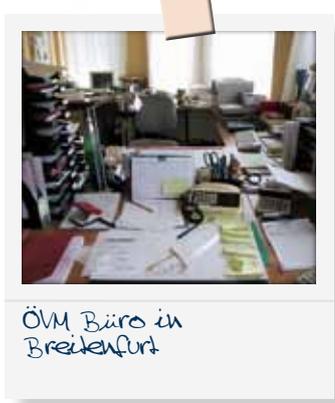
– Fortsetzung auf Seite 8 –



Unsere Vorstände, Vorstandssitzungen und Weihnachtsfeiern im Laufe der Jahre

# ÖVM

## änderungen und Herausforderungen



Unsere Vorstände, Vorstandssitzungen und Weihnachtsfeiern im Laufe der Jahre



Unser neues Seminarzentrum entsteht



Seit Jänner 2010 werden die ÖVM Schulungen in Wien im eigenen Seminarzentrum abgehalten



(Vollmacht, AGB's, Risikoanalysen, Bewertungshandbuch, Klauselsammlungen uvm.), der ÖVM-Ombudsmann, allen voran aber das ÖVM-Netzwerk, über das jeder ÖVM Mitgliedsbetrieb auf das Wissen und die Erfahrung von 500 fachkundigen KollegInnen zurückgreifen kann.

- Die Aus- und Weiterbildung über unsere Österreichische Versicherungsakademie ÖVA. Über 1000 begeisterte und interessierte TeilnehmerInnen besuchen jährlich unsere Seminare. Die hohe Qualität der Vorträge und ReferentenInnen hat dazu geführt, dass sich die ÖVA öffentlich „anerkannter Bildungsträger“ nennen darf, von der Universität Linz und der Donau Universität in Krems zertifiziert wurde und wir gerade die „Ö-Cert-Zertifizierung“ anstreben.
- Das ÖVM Forum in Linz, der Treffpunkt unserer Branche, hat sich zum nicht mehr wegzudenkenden Veranstaltungshighlight entwickelt. Kommunikation und Information sind das Erfolgsrezept dieser Veranstaltung. 2012 ist bereits das 8. ÖVM Forum abgehalten worden.
- Der Assekuranz Award Austria – AAA – der Gault Millau der Versicherungswirtschaft, hat sich durch die wissenschaftliche Aufbereitung und Auswertung bzw. der vollkommenen Unabhängigkeit zum Primus bei den diversen Studien und Befragungen entwickelt.

Die Liste ließe sich noch weiterführen, aber ich glaube, dass ich Ihnen mit den vorgenannten Highlights ausreichend darlegen konnte, warum unsere Mitgliedsbetriebe den ÖVM so schätzen und warum wir uns über ungebrochenen Mitgliederzuwachs freuen dürfen.

Bei all dem Jubel, bei all den erfreulichen Zahlen und bei all dem positiven Feedback übersieht der ÖVM nicht, dass sich die Strukturen in unserer Branche vermehrt vom Einzelkämpfer, hin zum Maklerverbund, welcher Ausprägung auch immer, verschiebt.

Darauf haben wir bereits reagiert. Wir haben uns auf die Wünsche und Bedürfnisse von Maklerverbänden eingestellt und haben für sie äußerst faire Lösungen betreff der Mitgliedsbeiträge entwickelt. Trotzdem werden wir weiter daran arbeiten, dass der ÖVM auch weiterhin für Maklerverbände attraktiv und ein wichtiger Partner bleibt.

Ganz besonderes Augenmerk wollen wir aber in der Zukunft vor allem auf den „unorganisierten/ unverbundenen“ Maklerbetrieb legen! Die Mitgliedschaft bedeutet nicht nur einen Mehrwert, sondern und das erlaube ich mir zu behaupten, auch eine Notwendigkeit für Betriebe außerhalb



Seminar Teilnehmer beim „Zirkeltraining“ spielen





Gruppenarbeit beim Seminar



von Verbänden. Dafür werden wir weiterhin ihre Bedürfnisse und Wünsche erfassen und unsere Dienstleistungspalette punktgenau und zielgerichtet darauf ausrichten, dafür bin ich Ihnen persönlich im Wort!

Am Schluss möchte ich meinen Vorgängern, meinen Vorstandskollegen, ehemaligen Vorstandsmitgliedern, dem derzeitigen und dem vorangegangenen Team im ÖVM-Sekretariat, allen Freunden und Gönnern des ÖVM, vor allem aber der großen ÖVM-Familie herzlichst Dank sagen, jeder Einzelne von Ihnen hat einen unersetzlichen Anteil an „30 Jahren ÖVM“!

Ing. Alexander Punzl  
ÖVM Präsident

## Seminare im Laufe der Zeit



## Der/Die erste **Mitarbeiter/-in**

**Sowohl das NeuFöG als auch die Förderung für Ein-Personen-Unternehmen (EPU-Förderung) haben die Förderung der Beschäftigung des/der ersten Dienstnehmers/-in eines Unternehmers zum Ziel.**

Von Wolfgang Höfle, wolfgang.hoefle@tpa-horwath.com,  
und Andrea Rieser, andrea.rieser@tpa-horwath.com

Seit 1.1.2012 ist das NeuFöG – verbunden mit einer Befreiung von bestimmten Lohnnebenkosten - innerhalb eines Zeitraumes von 36 (bisher 12) Monaten anwendbar. Die Begünstigung selbst steht für den Monat, für den erstmals ein Dienstnehmer (DN) beschäftigt wird und die folgenden 11 Monate zu. Ab dem 12. Monat nach der Neugründung steht die Begünstigung aber nur für die ersten 3 DN zu. Das bedeutet, dass für die ersten 3 DN die Begünstigung für 12 Monate innerhalb der ersten 36 Monate nach Gründung möglich ist. Für alle anderen DN endet die Begünstigung wie bisher mit Ablauf von 11 Monaten nach dem Monat der Neugründung. Die übrigen gesetzlichen Voraussetzungen sind unverändert.

Im Zuge der EPU-Förderung sind Unternehmer förderbar, die den ersten Mitarbeiter im Rahmen eines echten Dienstverhältnisses anstellen. Das gilt nicht nur für Neugründer,

sondern auch für Selbständige, die in den letzten 5 Jahren keinen (anrechenbaren) Dienstnehmer beschäftigt haben. Als Beschäftigte förderbar sind alle Personen, die beim AMS seit mindestens 2 Wochen bzw. im Anschluss an eine Ausbildung als arbeitsuchend vorgemerkt sind.

Nicht förderbar sind u.a. Lehrlinge, freie Dienstnehmer, Ehegatten, Lebensgefährten, Eltern. Gefördert werden höchstens 25 % des Bruttolohns (inkl. Sonderzahlungen) für ein Jahr.

Das Dienstverhältnis muss mindestens zwei Monate andauern und die Arbeitszeit muss mindestens 50 % der Normalarbeitszeit betragen. Die Förderung ist mit Ende 2013 befristet.

## **NoVA und Erwerbsbesteuerung für Gebrauchtfahrzeuge aus dem Binnenmarkt**

Von Veronika Seitweger,  
veronika.seitweger@tpa-horwath.com

Im unternehmerischen Alltag spielt das Thema PKW schon seit jeher eine bedeutende Rolle. Dabei kommt es immer wieder insbesondere zu folgenden Fragen:

- Muss der Erwerb eines Gebrauchtfahrzeuges aus dem Gemeinschaftsgebiet versteuert werden?
- Darf die Vorsteuer aus der Anschaffung abgezogen werden?
- Muss NoVA abgeführt werden?

Erwirbt ein österreichischer Unternehmer ein Gebrauchtfahrzeug aus dem Gebiet eines Mitgliedstaates,



# rliche News

das er zumindest zu 10 % für betriebliche/unternehmerische Zwecke nutzt, so gilt dieser Erwerb als für das Unternehmen ausgeführt und ist zwingend einer Erwerbsbesteuerung zu unterziehen. Es kommt der Normalsteuersatz von 20 % zur Anwendung. Zu beachten ist auch, dass aufgrund einer Sonderregelung des UStG 1994 der Erwerb eines Gebrauchtfahrzeuges aus dem Gemeinschaftsgebiet vom Vorsteuerabzug ausgeschlossen ist.

Der NoVA unterliegen grundsätzlich die Lieferung und der Eigenimport von bisher im Inland noch nicht zum Verkehr zugelassenen Kraftfahrzeugen sowie die Änderung der begünstigten Nutzung bei bisher befreiten Fahrzeugen. Abgabenschuldner in diesem Fall ist – weil das Fahrzeug erstmalig im Inland zum Verkehr zugelassen wird – der Zulassungsbesitzer. Die Bemessungsgrundlage ist grundsätzlich das Entgelt bzw. der gemeine Wert des Fahrzeuges. Der Steuersatz

wird aufgrund des durchschnittlichen Kraftstoffverbrauches ermittelt (MVEG-Zyklus) und ist mit Ausnahme des Bonus-Malus Systems mit 16 % begrenzt. Die NoVA gehört nicht in die Bemessungsgrundlage der Umsatzsteuer.

Nicht zu vergessen sind die generellen Befreiungen für elektrisch betriebene Fahrzeuge und Kleinkrafträder sowie die speziellen Befreiungen, welche ua. für bestimmte Vorführkraftfahrzeuge, Miet-, Taxi- und Gästewagen und auch für Fahrzeuge der kurzfristigen Vermietung gelten.



## 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



8.11.2012

Aktueller Vortrag mit  
Gerhard Veits &  
Dr. Hans-Jörg Vogl in Wien  
Anmeldung über ÖVM



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 – eine Serie – Teil 18

ing. a. punzl



### **FBU-006 – Sachschäden außerhalb der Betriebsstätte**

Abweichend von den AFBUB leistet der Versicherer Entschädigung auch für Unterbrechungsschäden infolge von Schäden an Sachen, die sich vorübergehend zu Reparatur- und Servicearbeiten außerhalb des im Versicherungsvertrag bezeichneten Betriebes befinden.

Diese Klausel zielt darauf ab, dass an sich nur Betriebsunterbrechungsschäden versichert sind, die aus einem gedeckten Sachschadensereignis an einem in der Polizze bezeichneten Risikoort resultieren. Da es schon einmal vorkommen kann, dass sich wichtige Maschinen und Anlagenteile zu Reparatur- und Servicezwecken außer Haus befinden, darf diese Klausel nicht in Ihren Verträgen fehlen.

Von großer Bedeutung können aber auch die **Wechselwirkungs- und Rückwirkungsschäden** sein, die allerdings bereits im Deckungskonzept berücksichtigt werden sollten. Das Thema **Wechselwirkungsschäden** umgehe ich bei konzernartig strukturierten Betrieben dergestalt, dass ich einfach einen BU-Vertrag über alle Firmen spanne. Versicherungsnehmer könnte dann die Holding oder die Mutterfirma sein, die die Kosten dann intern aufteilt.

**Rückwirkungsschäden** sind viel diffiziler und fast immer prämiienpflichtig, darum gehört diese Position von Anfang an ins Deckungskonzept. Hier wollen die Versicherer wissen, um welche Firmen es sich handelt, was diese genau liefern, wo diese beheimatet sind und wie hoch der Anteil derselben am Deckungsbeitrag ist. Hier sollte man Ihren Kunden anraten, sich Ersatzlieferanten für den Notfall bereits jetzt zu suchen!

### **LW-003 – Sicherheitsvorschriften**

In Ergänzung der AWB gilt vereinbart, dass die dort angeführte Regelung für nicht benutzte oder unbeaufsichtigte Baulichkeiten erst nach einer Dauer von 168 Stunden gilt.

### **HH/ LW-005 – Sicherheitsvorschriften**

Sämtliche Baulichkeiten gelten jedenfalls erst nach einer durchgehenden Abwesenheit des Versicherungsnehmers oder seiner Leute von 72 Stunden als nicht benutzt oder nicht beaufsichtigt.

Diese beiden Klauseln erscheinen mir sehr wichtig, da ich in letzter Zeit, wahrscheinlich auch in Folge des OGH - Urteils, dass sich das „Unbewohnt sein“ nicht nur auf das Gebäude, sondern auch auf die Wohneinheit bezieht, bei Schäden, insbesondere im Wohngebäudebereich bemerke, dass die

Versicherer diesen Punkt durch den Sachverständigen mit überprüfen lassen.

Ich würde für den Fall, dass man diese Obliegenheit aus irgendwelchen Gründen nicht erfüllen kann, z.B. da ein Schwimmbad mit Frischwasserzufuhr im Haus ist etc., dies bereits im Deckungskonzept anführen. Auch die Art und Weise einer nachweislichen Begehung und Kontrolle.

Abschließend noch der Hinweis, wie Sie wissen, ist Ihr Klient beweispflichtig, dass er Obliegenheiten doch eingehalten hat, darum ist man gut beraten, für Begehungen, Beheizung etc. Beweise parat zu haben!

### **GL-008 – Notverglasungen**

Mitversichert gelten Notverglasungs- und Verschalungskosten, sowie Überstundenzuschläge nach einem Ersatzpflichtigen Glasschaden.

Entweder Sie vereinbaren diese Klausel mit Ihrem Versicherer, wahrscheinlich verlangt er eine Versicherungssumme dafür oder Sie bauen diesen Baustein gleich wieder im Deckungskonzept mit einer Versicherungssumme ein, damit der Versicherer es mitkalkulieren kann. Denken Sie an Verkaufsgeschäfte, Dachverglasungen oder auch Sicherheitsverglasung, da kann man das Risiko nach einem Schaden wohl nicht ohne Notverglasung oder -verschalung lassen. Entspricht eine solche Notmaßnahme nicht dem im Vertrag vereinbarten Sicherheitsstandard, dann müssen Sie es dem Versicherer melden, denn es liegt eine Gefahrenerhöhung vor!

Ing. Alexander Punzl  
ÖVM Präsident



Nach der Pensionskassenreform:

# Umstiegsmöglichkeiten in die Betriebliche Kollektivversicherung

Wiener Städtische informiert über Umstiegsvarianten und Prozedere.

„Die BKV ermöglicht unseren Kunden eine kalkulierbare und verlässliche Pension, die von Schwankungen des Kapitalmarkts und demographischen Entwicklungen kaum beeinflusst wird“, erläutert Wiener Städtische Vertriebsvorstand Dr. Ralph Müller. „Die Wiener Städtische bietet ihren Kunden mehrere Varianten eines teilweisen oder kompletten Umstiegs von der Pensionskasse (PK) in die Betriebliche Kollektivversicherung (BKV) an.“

## ■ Einführung eines Dualmodells mit individuellen Wechsel-Möglichkeiten

Diese Variante ist für viele Unternehmen die interessanteste, da die Einführung eines Dualmodells mit individuellen Wechsel-Möglichkeiten angesichts der derzeit geltenden Rechtslage die größte Flexibilität zulässt.

Voraussetzung ist die Kündigung des Pensionskassenvertrages und der Abschluss eines Rahmenvertrags mit einer BKV und einer PK (kann auch wieder dieselbe sein). Das ganze Pensionssystem startet neu und jeder Mitarbeiter muss sich entscheiden, ob sein Vermögen in der PK oder in der BKV veranlagt werden sollen. Wird die Kündigung noch heuer ausgesprochen, ergibt sich eine Wahlmöglichkeit aller Mitarbeiter zum 1. Jänner 2014.

Zusätzlich werden auch die Wechselmöglichkeiten durch die Pensionskassenreform (siehe unten) in die Betriebsvereinbarung aufgenommen.

## ■ Kündigung der PK und Komplettumstieg in eine BKV

Für den Umstieg aller Dienstnehmer von einer Pensionskasse in eine Betriebliche Kollektivversicherung ist die Kündigung des Pensionskassenvertrages notwendig. Kündigt der Arbeitgeber noch heuer, so wechseln alle Dienstnehmer mit 1. Jänner 2014 in die BKV.

## ■ Pensionskassenreform:

### Wechsel erst ab dem 55. Lebensjahr möglich

Voraussetzung dafür ist eine Änderung der bestehenden Betriebsvereinbarung und der Abschluss eines Rahmenvertrages mit einer BKV. Damit ist der Wechsel in die BKV,



Wiener Städtische/Bubu Dujmic

Wiener Städtische Vertriebsvorstand Dr. Ralph Müller

unter Einhaltung der gesetzlichen Bedingungen und frühestens mit 1. Jänner 2014, ab dem vollendeten 55. Lebensjahr und zum Pensionsantritt möglich.

## Die Vorteile liegen auf der Hand

Die BKV bietet neben den steuerlichen Vorteilen von PKs zusätzliche Vorteile der klassischen Lebensversicherung wie eine Garantieverzinsung (derzeit zwei Prozent). Die Gesamtverzinsung bei der Wiener Städtischen beträgt aktuell vier Prozent. Zusätzlich sind alle zugeteilten Gewinne unverfallbar und mit der inkludierten Rententafelgarantie trägt das Risiko der steigenden Lebenserwartung die Wiener Städtische. Dadurch kann bereits zu Vertragsabschluss eine garantierte Rente ausgewiesen werden, die sich jährlich durch die zugeteilten Gewinne erhöht und niemals fallen kann.



### Risikoanalyse und Vorbereitung zum Deckungskonzept

Hierbei handelt es sich um eine sehr umfangreiche Checkliste für die Erhebung der Risiken im betrieblichen Bereich. Dieses unverzichtbare Instrument für jeden Versicherungsmakler ermöglicht es, die gesetzliche Verpflichtung des Maklergesetzes § 28 (1) (angemessene Risikoanalyse) zu erfüllen.

# Tools für das des Versicherer



### NEU Klauselverzeichnis – 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.



### 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 – Risikoberwertung – Sicherheitsgüterdisposition  
Anpassung an die jeweiligen Anforderungen sind möglich und in vielen Fällen sinnvoll.



### Privat Risikoanalyse (Stand 2008)

Dieses Werk dient als Beratungs- u. Protokollierungshilfsmittel in Form einer Check-Liste zur Erfassung der wesentlichen Risiken von Privatkunden. Versionen für Einzelkunden-Partner und Familien.



### NEU Klauselverzeichnis – allgemeine Klauseln

Schon seit jeher haben die Versicherungsmakler den Versicherungsschutz für ihr Klientel durch die Vereinbarung von Klauseln qualitativ verbessert. Gleichzeitig wird die Haftungslage des Maklers deutlich entschärft.



# Tagesgeschäft Versicherungsmaklers



## Evaluierung im Versicherungsmaklerbüro

Die Durchführung einer Evaluierung zum präventiven Arbeitsschutz ist für jedes Unternehmen, welches auch nur eine(n) einzige(n) Mitarbeiter(in) beschäftigt, gesetzlich vorgeschrieben. Im Rahmen des Arbeitnehmerschutzes bedeutet Evaluierung, dass Arbeitsprozesse hinsichtlich Sicherheit und Gesundheitsschutz laufend kontrolliert und beurteilt werden.

## NEU Bewertungskriterien für die Schätzung von Gebäuden

Dieses Handbuch soll Ihnen künftig helfen, bestehende oder neue Versicherungssummen von Objekten und Gebäuden überschlagsmäßig zu überprüfen, zu kontrollieren oder zu berechnen.

Dieses Tool beinhaltet auch eine Abwertungstabelle zur Abschätzung Neuwert- od. Zeitwertversicherung.



## Schadensbearbeitung durch den Versicherungsmakler

Anleitung zur Bearbeitung von Standard-Schadensfällen bei Personen-, Sach-, Haftpflicht-, Rechtsschutz und Kfz-Schäden. Grundsätzliches und Einführung für die Ablauforganisation der Bearbeitung. Obliegenheitslisten, Muster Schadenmeldung für jede Sparte uvm.



## Zirkeltraining- Edition Das Spiel mit Lernerfolg im Versicherungswissen

Versicherungsfachwissen spielend lernen und trainieren. Insgesamt 1600 Fragen und Antworten aus den Fachgebieten Personen-, Sach- u. Rechtsschutz, Haftpflichtversicherung, Versicherungsrecht und Allerlei. Geeignet für bis zu 6 Spieler oder Teams.

## Musterformulare für Versicherungsmakler

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



## Top News für Ihre Homepage

Wie aktuell ist der Link „News“ oder „Aktuell“ auf Ihrer Website tatsächlich? „News“ sollen nicht für Produkte oder günstige Prämien werben, sondern wichtige und interessante Informationen für Ihre Kunden sein. Einmal monatlich bekommen Sie bequem einen entsprechenden Artikel, professionell und sympathisch formuliert für Ihre Homepage.

## 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.



## Erfolg durch professionelle Kommunikation

Wie kann ich meine Dienstleistung noch professioneller und effizienter abwickeln? Wie erreiche ich eine nachhaltige Kundenzufriedenheit? Zooming.at hat 16 Erfolgstoos (Briefe und Mails) für Ihren nachhaltigen Unternehmenserfolg entwickelt.

# Die Tücken bei der Kennzeichenhinterlegung

Wenn ich mein geliebtes Vehikel in den Urlaub schicke – sprich vor der Wintersaison in die Garage stelle dann... ja dann muss ich einiges beachten, bevor ich die Kennzeichen bei der Zulassungsstelle hinterlege.

Zunächst muss man einmal unterscheiden, ob ich ein Kennzeichen für ein Auto oder für ein einspuriges Fahrzeug hinterlege. Für einspurige Fahrzeuge gibt es einen sogenannten „Winternachlass“ welcher schon bei Ver-

tragsabschluss einen Prämiennachlass ohne Kennzeichenhinterlegung vorsieht. (z.B. Zürich). Wahlweise ist natürlich auch eine Kennzeichenhinterlegung möglich.

Wir haben eine Erhebung zu diesem Thema bei zehn Versicherungsgesellschaften durchgeführt.

Was die Autohaftpflicht betrifft, kann man erkennen, dass es offenbar zwischen den Landesversicherern und →

VU	Überspielung von Zulassungsstelle an EDV – bzw. Übersendung der Unterlagen notwendig?	Mindesthinterlegungs-zeiträume
NÖ	Keine automatische Überspielung Unterlagen notwendig	HP: JNP < 130,--min. 180 Tage JNP > 130,--min. 180 Tage MVSt: min. 45 Tage Kasko: min. 30 Tage
Donau Versicherung	Überspielung erfolgt automatisch – keine weiteren Unterlagen notwendig!	HP: 4 Monate MVSt: 45 Tage Kasko: 1 Monat
ZÜRICH	Überspielung erfolgt automatisch – keine weiteren Unterlagen notwendig!	HP: 3 Monate MVSt: 45 Tage Kasko: 1 Monat
ALLIANZ	Überspielung erfolgt automatisch – Unterlagen notwendig!	HP: 45 Tage MVSt: ab 45 Tag Kasko: keine
WÜRO	Überspielung erfolgt automatisch – keine weiteren Unterlagen notwendig!	HP: 45 Tage MVSt: ab 45 Tag Kasko: 45 Tage
Generali	Überspielung erfolgt automatisch – trotzdem Unterlagen an VU!	HP: 3 Monate MVSt: 45 Tage Kasko: keine Angabe
Tiroler	Keine automatische Überspielung – Unterlagen notwendig	HP: 47 Tage MVSt: 47 Tage Kasko: 47 Tage
HDI	Überspielung erfolgt automatisch – trotzdem Unterlagen an VU (Empfehlung)	HP: 45 Tage MVSt: 45 Tage Kasko: 45 Tage
Wr.Städt.	Überspielung erfolgt automatisch – keine weiteren Unterlagen an VU!	HP: 4 Monate + jew. 1 Tag für Hinterlegung und Wieder- ausfolgung Kasko: 1 Monat + jew. 1 Tag siehe oben MVSt: 45 Tage + jeweils 1 Tag siehe oben
OÖ	Überspielung erfolgt automatisch – trotzdem Unterlagen an VU!	HP 6 Monate MVSt: 45 + Ausfolge und Hinterlegungstag lt. Gesetz Kasko: 1 Monat
UNIQA	Überspielung erfolgt automatisch – trotzdem Unterlagen an VU!	HP 3 Monate MVSt: 45 Tage KFZ Kasko: 1 Monat
Kärntner LV	Überspielung erfolgt automatisch – trotzdem Unterlagen an VU!	keine Mindesthinterlegungs-zeiträume MVSt: 45 Tage
ERGO	Keine automatische Überspielung – trotzdem Unterlagen an VU!	HP ab sofort MVSt - 45 Tage Kasko-1 Monat

Zulassungsstellen keinen „direkten Draht“ sprich automatische Überspielung gibt. Bei den klassischen KFZ Versicherern ist dies durchaus üblich, die Überspielung erfolgt automatisch. Doch Vorsicht! Auch bei diesen müssen Unterlagen beigebracht werden.

Möchte man gleichzeitig auch die bestehende Kaskoversicherung auf Garagenrisiko einschränken, so muss man bei den meisten Versicherern dies beantragen, da in diesem

Fall keine automatische Überspielung seitens der Zulassungs- oder Servicestellen vorgesehen ist.

Wie man aus unserer Aufstellung ersieht, gibt es zurzeit leider noch keine einheitlichen Regelungen bei der Kennzeichenhinterlegung.

Alfred Binder  
ÖVM Vorstand

Trotz Hinterlegung, Weiterzahlung der Folgeprämie?	Info bzgl. Umstellung auf Garagenrisiko notwendig?	Kaskodeckung
HP: endet mit Hinterlegung Kasko: Garagenkasko nach Kenntnisnahme der behödl. Hinterlegung	Info betr. Hinterlegung notwendig	Kennzeichen Ausfolgung keine automatische Überspielung keine automatische Reaktivierung – Info notwendig!
HP: endet mit Hinterlegung Kasko: Nur Garagenrisiko	Keine Info nötig, wird automatisch umgestellt	Eingeschränkter Deckungsumfang in der Kasko wird mit Wiederausfolgung auf den ursprünglichen Umfang ausgedehnt. Keine Info nötig
HP: endet mit Hinterlegung Kasko: Nur Garagenrisiko	Keine Info nötig, wird automatisch umgestellt	Keine Info nötig, gesamter Vertrag wird automatisch reaktiviert
HP: endet mit Hinterlegung Kasko: Nur Garagenrisiko	Info notwendig	Info notwendig
HP:endet einen Tag nach Hinterlegung Kasko: automatisch nur Garagenrisiko	Keine Info nötig, wird automatisch umgestellt	keine automatische Überspielung – Info notwendig
HP: endet mit Hinterlegung Kasko: Nur Garagenrisiko	in Generali Zulassungsstellen automatisch reaktiviert. Fremdzulassungsstellen Info notwendig	in Generali Zulassungsstellen automatisch reaktiviert. Fremdzulassungsstellen – Info notwendig
HP: endet mit Hinterlegung Kasko: nur Garagenrisiko Sonderregelung Motorräder vor/nach dem 1.9.2010	Info notwendig	keine automatische Überspielung – Info notwendig!
HP: endet mit Hinterlegung Kasko: nur Garagenrisiko während der Hinterlegung ist keine HP und MVSt zu bezahlen	Reduktion auf Garagenrisiko vom Kunden beantragt werden	Keine Rückmeldung
Im Falle einer vereinbarten Stilllegungsklausel wird nur die MVSt nachgelassen	Keine Info nötig, wird automatisch umgestellt	Überspielung erfolgt automatisch – keine Unterlagen an VU!
HP: Wenn Hinterlegungsverzicht vereinbart ist besteht Prämienzahlungspflicht	Ja, Umstellung ist zu beantragen. Bei Ganzjahresrabattverträgen nicht, da lt. Traif keine Einschränkung möglich	Überspielung erfolgt automatisch, Änderungsansuchen ist einzureichen.
HP: endet mit Hinterlegung Stilllegungsantrag muss gestellt werden. Kasko: nur Garagenrisiko, sonst wie HP	Info notwendig	Kunde muss zusätzlich Antrag auf Entfall der Einschränkung Garagenrisiko stellen
HP: endet mit Hinterlegung Kasko: nur Garagenrisiko	Überspielung erfolgt automatisch Garagenrisiko muss beantragt werden	Überspielung erfolgt automatisch – trotzdem Unterlagen an VU! (Empfehlung)
HP: endet mit Hinterlegung Kasko: nur Garagenrisiko	Bei Umstellung auf Garagenrisiko Info notwendig	Bei Wiederausfolgung Info nötig

## Rechtliche Beratung oder **Winkelschreiberei**

mag. seiner



Als Versicherungsmakler sind wir Sachverständige in Versicherungsangelegenheiten und werden oftmals gebeten, rechtliche Stellungnahmen abzugeben. Es besteht also vielfach der Wunsch unserer Kunden nach rechtlicher Beratung, Rechtsberatung und die daraus folgende rechtliche Vertretung fällt aber in den Wirkungsbereich der Rechtsanwälte. Es stellt sich also die Frage, ob Versicherungsmakler bei Rechtsauskünften gegen das Verbot der Winkelschreiberei verstoßen.

Durch das Verbot der Winkelschreiberei sollen Unbefugte von der gewerbsmäßigen Beratungstätigkeit abgehalten werden, soweit diese den Rechtsanwälten vorbehalten ist. Rechtsanwälte erbringen umfangreiche Beratungsleistungen, die auf die Verwendung bei einem Gericht oder bei einer Behörde abzielen.

Wie immer gibt es Grauzonen; so ist für Nichtbefugte eine umfassende rechtliche Auskunft zu unterlassen; allerdings ist eine fallweise rechtliche Auskunftserteilung wiederum keine Winkelschreiberei.

Für Versicherungsmakler bedeutet dies, dass eine fachliche Auskunft über den Deckungsumfang und die Vertretung in Versicherungsangelegenheiten natürlich möglich ist und seinen gewerblichen Befugnissen entspricht. Vorsicht ist aller-

dings geboten, wenn darüber hinausgehende Bereiche zu einer Beratung führen. Jedenfalls sollten Sie bei allen Stellungnahmen – vor allem auch bei schriftlichen Stellungnahmen – immer darauf hinweisen, dass der VN einen Rechtsanwalt beiziehen soll.

Voraussetzung für Winkelschreiberei ist jedenfalls auch die Gewerbsmäßigkeit d.h. Entgeltlichkeit. Diese Entgeltlichkeit ist aber sehr weit auszulegen. Nachdem Versicherungsmakler, bezogen auf einen längeren Beobachtungszeitraum, jedenfalls beim VN in Gewinnabsicht handeln, wäre also diese Voraussetzung gegeben.

Wenn Sie allerdings nicht als Versicherungsmakler tätig sind; z.B. in einem Verein und/oder ehrenamtliche oder soziale Tätigkeiten verrichten, dann liegt keine Gewerbsmäßigkeit und keine Entgeltlichkeit vor, und es kann dann auch nicht von Winkelschreiberei ausgegangen werden.

Am besten ist es, wenn Sie sich darauf beschränken, nur die rechtliche Lage zu beschreiben oder bloße Rechtsauskünfte erteilen, dann ist nach herrschender Ansicht keine Winkelschreiberei anzunehmen.

Mag. Werner Seiner, ÖVM Mitglied



**Der Österreichische Versicherungsmaklerring  
begrüßt seine **neuen Mitglieder** vom  
Zeitraum **Juli 2012 bis September 2012:****

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

### **Wien**

- Top Versicherungs-Vermittler Service GmbH, 1130 Wien
- VIB GmbH Vienna Insurance Brokers, 1220 Wien

### **Salzburg**

- Weissenböck Peter, 5110 Oberndorf

### **Tirol**

- Tiroler Versicherung V.a.G., 6020 Innsbruck, Außerordentliches Mitglied

Der ÖVM dankt seinen langjährigen fördernden Mitgliedern für ihre Unterstützung:

- Bank Austria CA Versicherungsdienst • Continentale Assekuranz Service GmbH • Dialog Lebensversicherung AG • Ergo Versicherung AG • HDI Gerling Financial Services GmbH • Helvetia Versicherungen AG • Merkur Versicherung AG • Wälder Versicherung AG

Der Vorstand des ÖVM führt bereits mit allen Versicherern äußerst aussichtsreiche Gespräche und würde sich freuen, bereits in der nächsten Ausgabe neue fördernde Mitglieder begrüßen zu dürfen.

## NACH 10 JAHREN WIEDEREINSTIEG BEI EFM

Regina Brandstetter, Versicherungsmaklerin und Vermögensberaterin in Unter-Oberndorf/NÖ, überrascht mit Wiedereinstieg bei den EFM Versicherungsmaklern, mit über 50 Standorten die Nr. 1 in Österreich. Brandstetter war bereits vor zehn Jahren EFM Franchiseunternehmer, stieg dann aber wieder aus. Seit Mai 2012 ist sie wieder dabei.

**Frau Brandstetter, danke fürs Kommen. Ihr Wiedereinstieg in die EFM hat in der Branche einige Fragen aufgeworfen. Wie begann Ihre Geschichte mit der EFM eigentlich?**

Meine Karriere begann im Innendienst einer Versicherung, bei der ich mehrere Ausbildungen zum Sachspartenprofi genießen konnte. Ich wusste zum damaligen Zeitpunkt zwar wie ein Maklerbetrieb funktioniert, hatte aber wenig vertriebstechnisches Know how. Da ich damals immer nur im Innendienst tätig war, hatte ich auch keinen Kundenstock. Als ich den Entschluss gefasst hatte mich selbständig zu machen, habe ich u.a. auch die Franchisemesse besucht, wo ich die EFM kennen lernte. Die Entscheidung war damals für mich klar – wenn ich es schaffen konnte, dann nur mit der Unterstützung von Josef Graf und seiner EFM. Ich habe in den ersten zwei Jahren wirklich sehr viel gelernt und bin bis heute überzeugt, dass die Entscheidung die ersten Schritte meiner Selbständigkeit mit EFM zu gehen, die richtige war.

**Warum haben Sie dann nach zwei Jahren die EFM verlassen?**

Nachdem ich gemeinsam mit der EFM den Sprung in die Selbständigkeit erfolgreich geschafft hatte, wollte ich es nach zwei Jahren im Alleingang versuchen und habe mich aus diesem Grund von dem Unternehmen getrennt. Abgesehen davon war die EFM damals nicht annähernd auf dem Stand von heute. Ich hatte das Gefühl, dass ich es auch alleine schaffen und ich wollte meinen eigenen Weg in der Selbständigkeit finden.

**Wie ist es dazu gekommen, dass Sie nun doch wieder bei der EFM sind?**

Da ich mich damals im Positiven von der EFM getrennt

habe, war es für mich eine Freude zu sehen, wie gut sich das Unternehmen in den letzten Jahren in allen Bereichen entwickelt hat. Zu jener Zeit war es für mich die richtige Entscheidung zu versuchen mich als Einzelkämpferin durchzusetzen. In den letzten Jahren habe ich aber erkannt, dass meine wirklichen Stärken, nämlich der Vertrieb und der direkte Kontakt mit meinen Kunden, leider viel zu kurz gekommen sind. Ich musste feststellen, dass es viele arbeitsintensive Tätigkeiten, wie Administration oder Werbung gibt, die als Versicherungsmakler rund um das eigentliche Versicherungsgeschäft zu erledigen sind. All die Tätigkeiten, die ich tagsüber nicht erledigen konnte, habe ich in den letzten Jahren in der Nacht oder am Wochenende aufgearbeitet. Das treibt einen manchmal an seine Grenzen und ich wollte mich einfach wieder auf das Kerngeschäft konzentrieren.



Regina Brandstetter

**Und EFM nimmt Ihnen diese Arbeiten ab?**

Ja, genau da setzt das Konzept der EFM an. Es gibt so viele Vorteile, die uns Versicherungsmaklern durch einen Beitritt zuteil werden. Durch die zentralen Produktverhandlungen, Marketing und moderne EDV wird mir und meiner Mitarbeiterin sehr viel Arbeit abgenommen und ich kann mich nun endlich wieder meinem Kerngeschäft widmen.

**Wie sind Ihre ersten Eindrücke nach der „Heimkehr“?**

Meine Erwartungen wurden bis jetzt in jedem Punkt übertroffen. Besonders die Professionalität der Systemzentrale hat mich bisher besonders begeistert. Ich habe das Gefühl, dass sich hier nur motivierte Mitarbeiter befinden, die professionell und mit Routine an ihre Aufgaben herangehen und vor allem „mitdenken“. Trotzdem fehlt die menschliche Komponente keinesfalls – ganz im Gegenteil, wir wurden sehr herzlich aufgenommen und hatten auch gleich das Gefühl dazuzugehören.

**Vielen Dank für das informative Gespräch.**

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

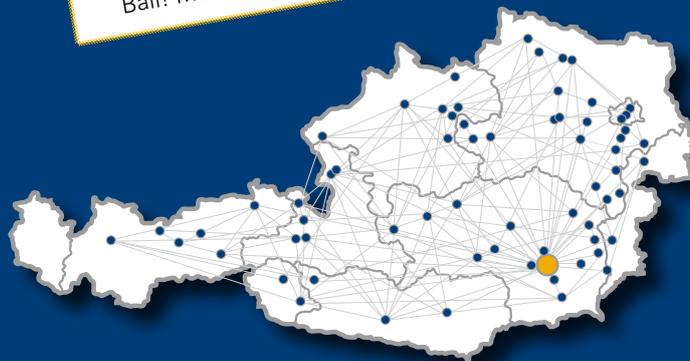
## GEMEINSAM NOCH ERFOLGREICHER!

Interesse an einer Kooperation?



**Ernst Vallant**  
Expansionsmanager für  
Versicherungsmakler/-agenten/-vertreter  
[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

## ERFOLGSTOOLS

### Sie fragen sich: „Wie schreib ich's meinen Kunden?“

Als Makler haben Sie für Ihre Kunden zahlreiche Arbeiten zu erledigen:

- Sie prüfen regelmäßig die Verträge Ihrer Kunden.
- Marktchancen unterbreiten Sie in Form von Verbesserungsvorschlägen.
- Die Schadenleistung der Versicherungen prüfen Sie auf Strich und Komma.
- Manchmal verschaffen Sie Ihren Kunden sogar ein Geschenk: eine Kulanzleistung!

### Wie kommunizieren Sie Ihren Einsatz? Wie stellen Sie Ihre Dienstleistung ins „rechte Licht“?

Ihr persönlicher Anruf kann leicht vergessen werden. Ein Brief oder eine Mail wirkt stärker und bleibt länger in Erinnerung. Ihr Kunde hält Ihre Dienstleistung „in den Händen“. Sie bestärken damit seinen Eindruck, in Ihnen den richtigen Partner für seine Sicherheit ausgewählt zu haben.

Unsere 16 Erfolgstoos haben wir gemeinsam mit erfahrenen, erfolgreichen Maklerkollegen aus ganz Österreich entwickelt. Die Tipps, Hinweise und Anregungen kommen direkt aus dem Berufsalltag. Die Inhalte haben wir für Sie kundenfreundlich und verständlich formuliert. Damit wird Ihre Dienstleistung greifbar.

### Ihr konkreter Nutzen:

- Im Focus steht Ihre Dienstleistung. Es geht nicht um Produktverkauf.

- Ihr Kunde erhält wertvolle Informationen, keine Verkaufswerbung.
- Eine positive und wertschätzende Sprache stärkt jede Kundenbeziehung.

**LESEPROBE und Bestellung auf [www.oevm.at/shop](http://www.oevm.at/shop)**

## DIE AUTOREN

### Christoph Mennel

- Seit 1989 in der Versicherungsbranche
- Unternehmensberater
- Langjähriger Geschäftsinhaber und Geschäftsführer eines Maklerbüros
- Seit 2009 Geschäftsführer der Wälder Versicherung VaG, Andelsbuch



### Eda Pellini

- Mentalcoach und Kommunikationsberaterin
- Langjährige Tätigkeit in der Versicherungsbranche



## Meine Website: Immer topaktuell!

Sind die „News“ auf Websites tatsächlich immer „new“? Welchen Eindruck hinterlässt ein Unternehmen bei Ihnen mit „News“, die oft schon Monate alt sind?

Die Website ist heute die Visitenkarte eines Unternehmens. Immer mehr Menschen verschaffen sich hier einen ersten Eindruck, bevor sie Kontakt aufnehmen.

Die „News“ verraten viel über Werte, Qualität und Serviceorientierung. Geht es nur „um's verkaufen“ oder erhält der Leser wertvolle und spannende Informationen, die auch

über klassische Versicherungsthemen hinausgehen?

Regelmäßig interessante Themen finden, recherchieren und textlich aufbereiten ist eine herausfordernde und zeitaufwendige Arbeit.

Geben Sie diese Arbeit an uns ab! Das Nachschlagen, Grübeln und Feilen an den Texten übernehmen wir für Sie. Damit bleibt Ihnen mehr Zeit für Ihre Kunden und andere wichtige Aufgaben.

Ihr Fachwissen wird überzeugend dargestellt, Ihre Tipps und Anregungen sind leicht verständlich und konkret umsetzbar beschrieben und bieten den Besuchern Ihrer Website einen Mehrwert.

Werfen Sie einen Blick auf [www.oevm.at/shop](http://www.oevm.at/shop) und überzeugen Sie sich mit einer Leseprobe zum aktuellen Thema des Monats „Abenteuer Schulweg – Sorgen Sie für die Sicherheit Ihres Kindes“.

**Markus Scharax**, seit 20 Jahren Makler in Bregenz nimmt dieses Angebot in Anspruch. Wir haben mit ihm über Vorteile und Qualität gesprochen.

**ÖVM:** „Herr Scharax, Sie sind Abonnent unserer „Maklernews“. Wo sehen Sie Ihren Nutzen und wie zufrieden sind Sie mit der Brauchbarkeit der Artikel?“

**Markus Scharax:** „Mit meiner Website präsentiere ich ein modernes Dienstleistungsunternehmen. Daher sind topaktuelle News sehr wichtig.

Durch das Angebot des ÖVM ist mir viel Arbeit abgenommen. Die gewonnene Zeit kann ich in andere wichtige Aufgaben investieren. Die Artikel sind lebendig und anschaulich formuliert und von großem Wert für meine Kunden. Die Zahl der Zugriffe auf meine Website erhöht sich von Monat zu Monat. Das führe ich unter anderem auf das Interesse an den „News“ zurück. Die Implementierung auf meine Website ist einfach und in wenigen Minuten erledigt. Die graphische Gestaltung und Verwendung von passenden Fotos ist mir überlassen. Darin sehe ich auch einen Vorteil.“

## ARAG. DER RECHTSSCHUTZSPEZIALIST.



MACHT STARK.

### Ausbildungsmaßnahmen für Makler



**Dr. Gerhard Kalcik,**  
Leiter Vertrieb, Marketing  
und Kommunikation

Die ARAG Österreich Spezialisten-Schulungen sind sehr gut besucht und werden in der Branche hoch gelobt. Unser Team aus hochqualifizierten, erfahrenen Juristen erklärt aktuell „brennende“ Rechtsschutz-Themen an Hand von spannenden alltäglichen Beispielen. Da uns das Thema Aus- & Weiterbildung unserer Vertriebspartner sehr am Herzen liegt freuen wir uns besonders über die vielen positiven Rückmeldungen über unser engagiertes Schulungsteam.

Auch 2012 finden Österreichweite Schulungsveranstaltungen vor Ort in den Regionen statt. Die Schulungen werden von jeweils einem der Juristen im Beisein des ARAG Vertriebsrepräsentanten abgehalten. Produkt- und Deckungsthemen, Bedingungen (ARB & ERB) aber auch aktuelle Tarifveränderungen bilden den Inhalt der Schulungen. Die Vertriebspartner werden in Gruppen eingeladen, es finden Veranstaltungen im Rahmen der regionalen Wirtschaftskammern aber auch punktuell bei einzelnen Maklern (z.B. für die Innendienstmitarbeiter des Vertriebspartners) statt. Aktuell wird gerade eine neue Schulungsreihe für unsere TOP Partner gestartet und wir haben schon zahlreiche Anmeldungen dafür.

Der Betriebs-Rechtsschutz steht oft im Vordergrund der Schulungen. Um den Vertriebspartnern die „Scheu“ vor dem „high tech“-Betriebsgeschäft zu nehmen, haben wir in den letzten Jahren den ARAG Betriebsrechtsschutz im Verkaufsprogramm PULS abgebildet – und das wurde aus Vertriebsicht von unseren Vertriebspartnern sehr gut aufgenommen. Ein ganz wichtiger Punkt ist aber auch die Begleitung „vor Ort“ im Kundengespräch. Bei wirklich kniffligen Terminen zu Spezialrisiken ist jeder unserer Vertriebsrepräsentanten gerne bereit, seinen Vertriebspartner zu begleiten und mit diesem gemeinsam den Kunden zu beraten bzw. den „Antrag zu schreiben“. Alle unsere Makler sind herzlichst dazu eingeladen diesen Service des ARAG Vertriebes anzunehmen. Gerne würden wir auch Ihrem Team diese spannende Veranstaltungsreihe zukommen lassen – vereinbaren Sie mit unserem Schulungsteam [maklerschulung@arag.at](mailto:maklerschulung@arag.at) gleich Ihren Wunschtermin.

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

INDIVIDUELL  
UND MODULAR

• Klein- und Mittelbetriebe • Gemeinden • Medizin- und Gesundheitsberufe

# 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*

## Corporate Governance (deutsch: Grundsätze der Unternehmensführung)

Typisch für eine Aktiengesellschaft ist, dass die Eigentümer (Aktionäre) ihr Kapital hergeben, aber nicht unmittelbar die Entscheidungen im Unternehmen steuern. Denn dafür ist das Management verantwortlich. Wie man sich leicht ausmalen kann, gibt es durchaus Situationen, in denen die Interessen von Anteilseignern und Managern auseinander driften.

Angestellte Manager (Agents) führen Aktiengesellschaften häufig anders, als es den Eigentümern (Principals) recht ist. Anstatt eine verantwortliche, auf Wertschöpfung ausgerichtete Leitung und Kontrolle des Unternehmens anzustreben, stellen die Manager ihr persönliches Wohl in den Vordergrund. So kommt es, um ein einfaches Beispiel zu nennen vor, dass Vorstände teure, mit Luxus ausgestattete Firmenwagen kaufen, von denen sie zwar profitieren, die jedoch den Gewinn der Gesellschaft und damit die Dividende der Aktionäre belasten. Dies wirkt sich in weiterer Folge auch negativ auf den Kurs der Aktie aus.

Es ist deshalb wenig verwunderlich, dass man nach Wegen sucht, um diesen Interessenskonflikt zwischen Management und Aktionären nachhaltig zu lösen. Ein möglicher Ansatz scheint die Etablierung einer neuen Kultur zu sein, die man mit Corporate Governance umschreibt.

Unter dem Begriff Corporate Governance werden Grundsätze verantwortungsvoller Unternehmensleistungs- und überwachung subsumiert. Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu sichern und seinen Wert langfristig zu steigern. Im Vordergrund steht die Funktionsteilung zwischen Vorstand und Aufsichtsrat, deren Zusammenarbeit sowie deren Beziehung zu den Anteilseignern und Stakeholdern. Dabei kommt dem Abschlussprüfer eine wichtige Rolle zu, da er den Aufsichtsrat in seiner Überwachungsfunktion unterstützt und dabei die Gesetzeskonformität der Unternehmensabschlüsse bestätigt.

In Österreich haben das Institut Österreichischer Wirt-

schaftsprüfer (IWP) und die Österreichische Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (ÖVFA) in verdienstvoller Weise Entwürfe für einen Österreichischen Corporate Governance Kodex ausgearbeitet. In einem repräsentativ zusammengesetzten Österreichischen Arbeitskreis für Corporate Governance wurde auf Grundlage dieser Entwürfe ein Österreichischer Corporate Governance Kodex erarbeitet. Dabei wurde besonderer Wert auf einen möglichst breiten und transparenten Diskussionsprozess unter Einbindung aller involvierten Interessensgruppen gelegt.

Der Österreichische Corporate Governance Kodex wurde am 1. Oktober 2002 der Öffentlichkeit vorgestellt und aufgrund der internationalen und nationalen Entwicklungen bereits mehrmals angepasst.

Mit dieser freiwilligen Selbstregulierungsmaßnahme wird das Vertrauen der Aktionäre durch mehr Transparenz, eine Qualitätsverbesserung im Zusammenwirken zwischen Aufsichtsrat, Vorstand und den Aktionären und die Ausrichtung auf langfristige Wertschaffung maßgeblich gefördert. Der Österreichische Corporate Governance Kodex ist daher ein wichtiger Baustein für die weitere Entwicklung und Belebung des österreichischen Kapitalmarkts. Eine Verpflichtungserklärung zum Österreichischen Corporate Governance Kodex ist eine Aufnahmevoraussetzung für den Prime Market der Wiener Börse. Gemäß § 243b Unternehmensgesetzbuch haben alle börsennotierten Unternehmen einen verpflichtenden Corporate Governance Bericht aufzustellen, der insbesondere auch eine Verpflichtungserklärung zu einem anerkannten Corporate Governance Kodex vorsieht.

Quellen:

Beike/Schlütz – Finanznachrichten – lesen – verstehen – nutzen  
www.bmf.gv.at  
www.corporate-governance.at

Mag. Alexander Meixner, ÖVM Vorstand



mag. meixner

# Rechtsstreit um Höhe der **Reparaturkosten**

Will ein Kfz-Haftpflichtversicherer die Zahlung einer Entschädigung mit dem Argument kürzen, dass die Reparatur in einer anderen Werkstatt preisgünstiger hätte durchgeführt werden können, so muss er einen ausreichenden Bezug zum konkreten Schadenfall herstellen. Es reicht nicht aus, dass er sich lediglich auf die angeblich günstigeren Stundensätze beruft. Das geht aus einem Urteil des Amtsgerichts Berlin Mitte vom 22. Mai 2012 hervor (Az.: 102 C 3317/11).

Der Kläger war mit seinem Pkw unverschuldet in einen Verkehrsunfall verwickelt worden. Er wollte den Schaden gegenüber dem gegnerischen Kfz-Haftpflichtversicherer auf Basis eines Sachverständigen-Gutachtens abrechnen.

## Zu teuer?

Die in dem Gutachten genannten Reparaturkosten, die auf Basis der Stunden-Verrechnungssätze einer markengebundenen Fachwerkstatt ermittelt wurden, erschienen dem Versicherer jedoch zu hoch.

Dabei berief er sich auf einen Prüfbericht einer Kfz-Sachverständigen GmbH, in welchem günstigere Stundensätze genannt wurden. Auf Basis der dort genannten Beträge wollte der Versicherer den Schaden abrechnen.

Doch dabei hatte er die Rechnung ohne das Berliner Amtsgericht gemacht. Dieses gab nämlich der Klage des Geschädigten auf Zahlung der in dem von ihm vorgelegten Sachverständigen-Gutachten genannten Stunden-Verrechnungssätze statt.

## Kein Verstoß gegen die Schadenminderungs-Pflicht

Zur Begründung berief sich das Gericht auf ein Urteil des Bundesgerichtshofs vom 20. Oktober 2009, wonach bei einer fiktiven Schadenberechnung zuerst einmal die üblichen Verrechnungssätze einer markengebundenen Fachwerkstatt zugrunde gelegt werden dürfen.

Bei dem vom Berliner Amtsgericht entschiedenen Fall kam hinzu, dass in dem von dem Versicherer vorgelegten Prüfbericht lediglich die geringeren Stundensätze aufgeführt worden waren, ohne dass ein ausreichender Bezug zum konkreten Schadensfall hergestellt wurde. Auch darin sah das Gericht einen Verstoß gegen die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs.

Der Prüfbericht wurde dem Kläger außerdem erst übersandt,

nachdem er das verunfallte Fahrzeug bereits veräußert hatte. Der Versicherer kann sich nach Ansicht des Gerichts daher nicht darauf berufen, dass er gegen seine ihm obliegende Schadenminderungs-Pflicht gemäß § 254 Absatz 2 BGB verstoßen hat.

Wolfgang A. Leidigkeit

Quelle:

Versicherungsjournal, Versicherungen & Finanzen vom 10.7.2012



„Und aus den Wolken kommt der Hagel, Papa?“

Schützen Sie sich und Ihre Familie: Die **AGRAR UNIVERSAL** ist maßgeschneidert für den Ackerbau und versichert zuverlässig gegen viele Risiken.

Die Österreichische Hagelversicherung **HV**  
Sicher & gscheit.



## Serie: Juristische Begriffe verständlich erklärt

Die **Erbantrittserklärung** ist die förmliche Erklärung im Verlassenschaftsverfahren, das Erbe anzunehmen. Bei dieser Erklärung ist auch anzugeben, worauf sich der Erbantritt stützt nämlich auf gesetzliche Erbfolge, eine letztwillige Anordnung oder einen Erbvertrag. Als Erbe, der die Erbantrittserklärung abgeben will, hat man die Wahl zwischen folgenden Formen:

- unbedingte Erbantrittserklärung
- bedingte Erbantrittserklärung

Bei der unbedingten Erbantrittserklärung übernimmt der Erbe den gesamten Nachlass mit allen Vermögenswerten, aber auch mit allen Schulden in unbeschränkter Höhe. Das langwierige Aufstellen eines Inventars samt der oftmals problematischen Bewertung entfällt.

Bei der bedingten Erbantrittserklärung erhält der Erbe ebenfalls das gesamte Nachlassvermögen, er übernimmt jedoch für die Schulden nur insofern eine Haftung, als die Höhe des Nachlasses dafür ausreicht. Die Haftung ist demnach mit

dem Wert des Erbes beschränkt. Eine detaillierte Erfassung des Nachlasses samt Bewertung ist in diesem Fall aber unabdingbar, was sich in einer längeren Abhandlungsdauer und höheren Kosten niederschlägt.



### Fazit:

Die Abgabe einer unbedingten Erbantrittserklärung ist wegen der drohenden Schuldenhaftung riskant. Sie ist nur zu empfehlen, wenn man die Lebensgewohnheiten und Vermögensverhältnisse des Verstorbenen genau kannte und sicher sein kann, dass später keine versteckten Schulden auftauchen.

Quelle:  
Russwurm/Schoeller – Österreichisches Rechtswörterbuch

# fallstricke – achtung falle!

Die Haushaltsversicherungsbedingungen der meisten heimischen Versicherer sehen vor, dass Fahrräder auf erstes Risiko bis zu einer bestimmten Höchstsumme auf dem Dachboden, im Keller oder in Ersatzräumen bzw. im Freien – auf dem Grundstück – und im Stiegenhaus als versichert gelten. Wie sieht die Sachlage jedoch nun aus, wenn beispielsweise beide Fahrräder eines versicherten Ehe-

paares gleichzeitig – also infolge einer Straftat – aus dem Keller entwendet werden? In einem derartigen Fall steht die Versicherungssumme insgesamt nur einmal zur Verfügung. Es handelt sich demnach um eine Erstrisikosumme pro Schadensfall und nicht pro Fahrrad, ein Umstand, der – um Haftungsfälle zu vermeiden – bei der Kundenberatung auf jeden Fall zu berücksichtigen ist.



Berufsunfähigkeitsversicherung & Pflegerenten-Zusatz



## Auf das Glück vertrauen? Oder: Plan B mit Pflegerente

Eine schwere Krankheit, ein plötzlicher Unfall – manche Ereignisse sind unvorhersehbar.

Vorhersehbar sind aber die Folgen: Im Falle von Berufsunfähigkeit oder Pflegebedürftigkeit drohen massive Einkommensverluste und/oder hohe Pflegekosten!

Sichern Sie den gewohnten Lebensstandard Ihrer Kunden rechtzeitig ab: NÜRNBERGER Plan B mit Pflegerenten-Zusatz.

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





## Serie: Sozialversicherung

### Systeme in der gesetzlichen Sozialversicherung

Es ist eine der wesentlichsten Aufgaben einer Gesellschaft, für bestimmte Risikofälle, die die Existenz des Einzelnen massiv bedrohen können, wie Krankheit, Arbeitslosigkeit, Pflegebedürftigkeit etc., Vorsorge zu treffen. Der Staat leistet organisierte Hilfe zugunsten des Einzelnen, sobald bestimmte Lebensrisiken eintreten. Die gewährten Leistungen können idealtypisch folgenden Systemen zugeordnet werden.

- Versicherung
- Versorgung
- Fürsorge

#### ad Versicherung:

Personen, die von einem gemeinsamen Risiko bedroht sind, vereinigen sich – kraft Gesetz – zu einer Fahrgemeinschaft, um einen Risikoausgleich herzustellen. Die Finanzierung erfolgt über Beiträge, die vom Versicherten und/oder für den Versicherten erbracht werden. Die Versicherungsleistungen sind schon im Voraus – zumindest in ihrer Höhe – rechenmäßig fixiert. Beiträge und Versicherungsleistungen müssen zwar nicht in einem strengen versicherungsmathematischen Verhältnis stehen, die Beträge müssen aber auf jeden Fall risikobezogen sein. Dieses System bedeutet damit stets eine Form der Eigenvorsorge. Beispiele für die Anwendung des Versicherungssystems sind die Pensions-, Kranken- oder Unfallversicherung.

#### ad Versorgung:

Die Versorgung teilt mit der Versicherung die Planmäßigkeit. Auch ihre Leistungen sind im Vorhinein rechenmäßig bestimmt. Die Finanzierung erfolgt jedoch nicht aus direkten Beiträgen, sondern aus öffentlichen Mitteln. Die Gesamtgesellschaft und nicht die Versichertengemeinschaft bringt die Mittel auf. Da die Versorgung weder auf einen privaten Errichtungsakt aufbaut, noch Beiträge kennt, fehlt diesem System der Charakter der Eigenvorsorge. Der Versorgte ist vielmehr passiver Empfänger einer öffentlichen Leistung. Beispiele für die Anwendung des Versorgungssystems sind das Kinderbetreuungsgeld, die Kriegsopferentschädigung und das Pflegegeld.

#### ad Fürsorge:

Der Fürsorge fehlt nicht nur der Charakter der Eigenvorsorge sondern auch die Planmäßigkeit. Sie ist ebenso wie die Versorgung eine öffentliche Leistung, gewährt aber nicht im Voraus schematisch fixierte und rechenmäßig festliegende Leistungen. Ihr Wesen besteht vielmehr darin, ihre Leistungen individuell auf den Einzelfall zuzuschneiden (Grundsatz der Individualisierung). Eine Leistung erfolgt demnach auch nur dann, wenn andere Hilfsmöglichkeiten nicht zur Verfügung stehen oder nicht ausreichen (Grundsatz der Subsidiarität). Beispiele für die Anwendung des Fürsorgesystems sind alle Formen der Sozialhilfe.

Quelle:

Brodil/Windisch-Grätz – Sozialrecht in Grundzügen

## Für Sie!

**Hilfreich im Tagesgeschäft  
eines Versicherungsmaklers**

#### Schadensbearbeitung durch den Versiche- rungsmakler

Anleitung zur Bearbeitung von Standard-Schadensfällen bei Personen-, Sach-, Haftpflicht-, Rechtsschutz und Kfz-Schäden. Grundsätzliches und Einführung für die Ablauforganisation der Bearbeitung. Obliegenheitslisten, Muster Schadenmeldungen für jede Sparte uvm.

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



## Für Sie!

**Hilfreich im Tagesgeschäft  
eines Versicherungsmaklers**

#### Privat Risikoanalyse (Stand 2008)

Dieses Werk dient als Beratungs- u. Protokollierungshilfsmittel in Form einer Check-Liste zur Erfassung der wesentlichen Risiken von Privatkunden. Versionen für Einzelkunden-Partner und Familien.

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





# Mut?

«Das Kind auch  
alleine zu schaukeln.»

## Was immer Sie vorhaben. Wir sind für Sie da.

Ob Ihre Kunden ihr Herz in die Hand nehmen, oder nicht. Ob sie die große Aufgabe eines neuen Lebens alleine, oder zu zweit meistern. Ob sie eine Familie gründen, oder vergrößern wollen. Was immer Ihre Kunden vorhaben. Mit dem richtigen Partner kann man sich jeder Herausforderung stellen.

**Helvetia Versicherungen AG**  
Hoher Markt 10–11, 1010 Wien  
T +43 (0) 50 222-0  
www.helvetia.at und [facebook](#)

**Ihre Schweizer Versicherung.**

**helvetia** 

Seminar	Okt.	Nov.
	<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>	18.
24.		
		8.
		9.
		27.
		30.
<b>ÖVA Seminar</b> <b>Rechtsschutz für Praktiker</b>	19.	
<b>ÖVA Seminar</b> <b>VersVG für Praktiker</b>	25.	
<b>ÖVA Seminar</b> <b>Die Haftung des Managers</b>		6.
<b>EAS und ÖVM Präsentation</b>		8.
<b>ÖVA Seminar</b> <b>Schadensbearbeitung durch den Versicherungsmakler</b>		13.
<b>ÖVA Seminar</b> <b>Betriebshaftpflicht in der Praxis</b>		15.
		23.

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

# ÖVA Österreichische Versicherungsakademie 2012

Ort	Thema	Referenten
Wien	Unfall, Insassenunfall, Sozialversicherung	Mag. Alexander Meixner
Salzburg		
Wien	Lebensversicherung, BUZ	Mag. Alexander Meixner
Salzburg		
Wien	Krankenversicherung, BUFT	Mag. Alexander Meixner
Salzburg		
Wien	Rechtsschutz für Praktiker mit besonderem Bezug auf Fachanfragen zum Rechtsschutz im ÖVM Netzwerk	Ing. Mirko Ivanic
Wien	VersVG für Praktiker mit besonderem Bezug auf Fachanfragen zum VersVG im ÖVM Netzwerk	Gerhard Veits
Wien	Die Haftung des Managers und ihre Absicherung durch die D & O Versicherung	Joe Kaltschmid
Wien	Riskante Deckungsprozesse anhand von Praxisbeispielen Alternative Prozessfinanzierungen im Vergleich	Gerhard Veits Dr. Hans-Jörg Vogl
Kärnten	Schadensbearbeitung durch den Versicherungsmakler. Regeln, Systematik und wertvolle Praxistipps	Gerhard Veits
Wien	Der Kunde als Unternehmer; Versicherbares Risiko – Risikoabschlüsse, neue Rechtsprechung; Wie gehe ich mit Gewerbepaketen um?	Thomas Josef Lettner
Tirol		

## ÖVM und EAS laden Sie herzlich zum

Vortrag mit  
Gerhard Veits und  
Dr. Hans-Jörg Vogl



Gerhard Veits



Dr. Hans-Jörg Vogl

**ein.**

### **Themen: Riskante Deckungsprozesse, anhand von Praxisbeispielen alternative Prozessfinanzierungen im Vergleich**

Wann: Am 8.11.2012, Beginn 14.00 Uhr bis ca. 18.00 Uhr  
im Anschluss laden wir zum Buffet ein

Wo: Wien, Hotel Austria Trend Park Royal Palace

#### **ANMELDUNG**

Bitte senden Sie das Formular per Fax an 01-41693334  
oder per Mail an [menger@oevm.at](mailto:menger@oevm.at)

Firma: .....

Name: .....

Adresse: .....

Tel.: .....

Mail: .....

**Flexible Vorsorge  
für bedachte Sparer.**



## **FlexPlan**

Vorsorge wird immer schwieriger. Wie soll man sparen, auf welche Art und Weise Geld beiseite legen? Wie lange ist man gebunden? Mit dem FlexPlan kann man alle 6 Jahre auf vorhandenes Kapital zugreifen, ohne Abschläge oder finanzielle Einbußen befürchten zu müssen. So passt sich der FlexPlan dem Lebensrhythmus an und begleitet Ihren Kunden bis zum Pensionsantritt.

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

**Flexibel wie das Leben**



# 1

Etus weiß ich:  
Was ich versprochen  
habe, das halte  
ich auch.



Romy Savasci – Makler-Center Niederösterreich

## Höchste Qualität in unserer gesamten Dienstleistungserbringung – für unsere Vertriebspartner!

Dabei setzen wir auf drei wesentliche Säulen:

- Kompetentes und nachhaltiges Beziehungsmanagement.
- Rasche und hochwertige Offerierung, Vertrags- und Schadenadministration.
- Moderne und individuelle Produkte und Lösungen.

Mehr dazu erfahren Sie bei Ihrem Maklerbetreuer und auf [www.allianz.at](http://www.allianz.at)

Hoffentlich Allianz.

Allianz 

