

ALLCURA FÜR MAKLER + GVB SCHÜTZT IHR VERMÖGEN!

Der Versicherungsschutz gemäß Rahmenvereinbarung Fachverband Versicherungsmakler. Mit der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018 wurden die Bestimmungen zur obligatorischen Haftpflichtversicherung für Versicherungsmakler geändert. § 137c (1) GewO stellt nunmehr unmissverständlich klar, dass eine zeitliche Begrenzung der Nachdeckung unzulässig ist und die Versicherungssummen auch im Nachdeckungszeitraum weiterbestehen müssen.

Die Qualität des Versicherungsschutzes muss also im Nachdeckungszeitraum jener bei aufrehtem Vertrag entsprechen. Diesem Anspruch wird in der Praxis am ehesten die Kombination aus Verstoßprinzip und

Mag. jur. Wolfgang Fitsch,
Haftpflichtexperte



unbegrenzter Nachdeckung gerecht. Dadurch kann nämlich das vom Gesetzgeber geforderte Weiterbestehen der Abdeckung der Mindestversicherungssummen im Zeitraum der Nachdeckung problemlos umgesetzt und gewährleistet werden.

Doch was ist aus der Parallelbestimmung für gewerbliche Vermögensberater in § 136a (12) GewO geworden? Die lapidare Antwort: nichts! Diese Bestimmung wurde nicht angepasst. Somit gibt es dort

hinsichtlich der Nachdeckungsverpflichtung weiterhin keine präzisen „Spielregeln“. Seinerzeit wurde in den Erläuternden Bemerkungen zur Regierungsvorlage mit der die Pflichtversicherung für Gewerbliche Vermögensberater eingeführt wurde darauf hingewiesen, dass sich der Umfang der Haftpflichtversicherung an jener der Versicherungsvermittler zu

orientieren hat. Ob das nun automatisch auch für Gewerbliche Vermögensberater eine unbegrenzte Nachdeckungsverpflichtung bedeutet oder – wie vielfach behauptet wird – weiterhin eine zumindest 5 jährige Nachdeckung als Minimalerfordernis zulässig ist – soll auf der rein rechtlichen Ebene hier nicht weiter untersucht werden.

Wie lange hafte ich und bis zu welcher Höhe?

Vielmehr soll hier die Frage beantwortet werden, was es denn mit einer zeitlichen

Begrenzung der Nachdeckung auf sich hat. Unabhängig von rechtlichen Aspekten, mutet es natürlich einigermaßen skurril an, dass sich gerade jene Berufsgruppe die Kunden hinsichtlich Vermögensaufbau bestmöglich beraten soll in eigener Sache mit einer deutlichen Leistungseinschränkung der eigenen Versicherung zufrieden gegeben hat: der bewusste Verzicht von Kongruenz zwischen Haftung und Deckung in zeitlicher Hinsicht! Jeder haftet i.S. der 30 jährigen, allgemeinen Verjährungsfrist des ABGB mit seinem gesamten gegenwärtigen und zukünftigen Vermögen. Nur weil die Deckung in der obligatorischen Haftpflichtversicherung 5 Jahre nach Beendigung des Versicherungsvertrages erlischt, heißt das nicht, dass der Geschädigte für später geltend gemachte Ansprüche keine Rechtsgrundlage mehr hätte und diese Ansprüche nicht mehr durchsetzbar wären. Nein! Es heißt nur, dass der Versicherer für derartige Schäden nicht mehr aufzukommen hat und der Versicherungsnehmer die Forderungen aus dem eigenen Vermögen zu begleichen hat; dies auch nach Beendigung der Berufstätigkeit, und auch für die Erben des Versicherungsnehmers. Denn die Schadenersatzpflicht geht grundsätzlich auch auf die Erben des Versicherungsnehmers über!

Vergessen wir nicht: Pflichtversicherung ist (primär) Klientenschutz und legt ein Minimalerfordernis hinsichtlich Höhe der Versicherungssumme und Ausgestaltung des Versicherungsschutzes fest. Schadenersatzverpflichtungen sind zeitlich und summenmäßig de facto unbegrenzt. Jeder der eine Nachdeckungsbegrenzung in seinem Versicherungsvertrag akzeptiert spielt Roulette mit seinem eigenen Vermögen!

Die hier aufgezeigten Aspekte und das in der Praxis feststellbare Auseinanderdriften der Nachde-

ckungsregelungen für Makler und Gewerbliche Vermögensberater war Hauptmotivation für die Rahmenvereinbarung zwischen dem Fachverband Versicherungsmakler und ALLCURA für jene Unternehmer, die sowohl als Makler als auch als Gewerblicher Vermögensberater tätig sind. Weil nur so sichergestellt werden kann, dass hinsichtlich der zeitlichen Geltung des Versicherungsschutzes eine Kongruenz von Haftung und Deckung für beide beruflichen Tätigkeiten besteht. Und zwar sowohl für die Tätigkeit als Versicherungsmakler als auch für jene als Gewerblicher Vermögensberater!

Wie erkenne ich die Qualität meines Versicherungsvertrages?

Es ist vielfach nicht (ganz) einfach zu erkennen, wie die Nachdeckung im konkret bestehenden Versicherungsvertrag geregelt ist und ob die zeitlich unbegrenzte Haftung auch durch eine zeitlich unbegrenzte Nachdeckung entsprechend abgesichert ist.

Stellen Sie dazu Ihrem Versicherer u.a. folgende Fragen und fordern Sie verbindliche Antworten ein:

- Besteht eine zeitlich unbegrenzte Nachdeckung nach Beendigung des Versicherungsvertrages unabhängig aus welchen Gründen der Vertrag be-

endet wird? Und zwar sowohl für die Tätigkeit als Versicherungsmakler als auch für jene als Gewerblicher Vermögensberater.

- Wie oft steht die vereinbarte Versicherungssumme / die vereinbarte Jahreshöchstleistung im Nachdeckungszeitraum zur Verfügung?

Die Antworten auf die gestellten Fragen sollten (inhaltlich) lauten wie folgt:

- Ja; (nur so ist Ihr Vermögen auch nach Beendigung des Versicherungsvertrages zumindest bis zu den Versicherungssummen geschützt).
- Die nach Beendigung des Versicherungsvertrages gemeldeten Schadenfälle werden jenem Versicherungsjahr zugerechnet, in dem der schadenverursachende „Fehler“ begangen wurde. Dafür steht die im jeweiligen Versicherungsjahr vereinbarte Versicherungssumme bzw. die Jahreshöchstleistung für alle Versicherungsfälle eines Jahres unverfallbar zur Verfügung.

Geben Sie sich nicht mit weniger zufrieden als einer in zeitlicher Hinsicht vollumfänglichen Abdeckung Ihres Haftungsrisikos! Jede andere Entscheidung bedeutet eine potenzielle Gefährdung Ihres eigenen Vermögens und entspricht nicht den aktuellen gesetzlichen Vorgaben! **M**

STUDIE ZUR DIGITALISIERUNG

FMA

Die FMA hat eine umfassende Studie zur Digitalisierung am österreichischen Finanzmarkt veröffentlicht. Die österreichischen Finanzunternehmen haben grundsätzlich eine positive Einstellung zum digitalen Wandel: Sie sehen mehrheitlich eine Chance zur Weiterentwicklung ihres Geschäfts. Viele Unternehmen haben sich bereits auf das geänderte Umfeld eingestellt. Jedoch hat jedes fünfte Unternehmen die Digitalisierung noch kaum oder gar nicht in seiner Unternehmensstrategie berücksichtigt. „Insgesamt sehen wir, dass die Unternehmen sich bereits sehr intensiv mit digitaler Innovation befassen. Der Wettbewerb wird stärker und zunehmend global und die heimischen Unternehmen dürfen den Anschluss nicht verlieren“, betonen die FMA-Vorstände Helmut Ettl und Klaus Kumpfmüller. Die Unternehmen am österreichischen Finanzmarkt sehen die Digitalisierung eher als evolutionären Pro-

zess und erwarten mittelfristig keine disruptiven Veränderungen am Markt. Banken und Versicherungen stellen sich vor allem auf Konkurrenz globaler Technologiekonzerne ein. Am weitesten verbreitet sind digitale Technologien in den Bereichen Vertrieb und Marketing. Etwa die Hälfte der Unternehmen bietet ihre Dienstleistungen über spezielle Online-Portale für Kunden an, 39 Prozent haben dazu Apps für mobile Geräte entwickelt. Die Verwendung von E-Mails wird aus Gründen der Datensicherheit und des Datenschutzes in Zukunft wohl zurückgehen. Kundenkontakt über soziale Medien halten derzeit vor allem Versicherungen (70 %). Bereits die Hälfte der Institute (48 %) setzt auf Cloud-Services für die Bereitstellung von IT-Infrastruktur und IT-Leistungen. Komplexere Technologien zur Datenanalyse sind derzeit vor allem bei Banken und Versicherungen ein Thema. In den kommenden zwei Jahren will etwa die Hälfte der Versicherer (46 %) und Banken (55 %) Machine Learning in ihren Produktivsystemen einsetzen. **M**