

Diese Berufsordnung regelt insbesondere:

1. **Versicherungstreuhand (VT)** ist, wer es übernimmt die Versicherungsinteressen (Rechte) seines Klienten in dessen Eigenschaft als Auftraggeber, Versicherungsnehmer oder als Geschädigter wahrzunehmen. Der VT hat das Recht auf Marktteilnahme! Er nimmt die Interessen seines Klienten, gemäß den einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen, sowie des vertraglich vereinbarten Auftrages, ausschließlich im umfangreichen Vollmachtsverhältnis, gemäß den Bestimmungen des ABGB wahr.
Dem VT obliegt die Begleitung des Klienten in Versicherungs- und Schadenersatzangelegenheiten. Diese versicherungstechnische Begleitung hat sich gegebenenfalls in Einzelfällen auch über das vorprozessuale Stadium hinaus, in Verfahren vor Ämtern und Behörden zu erstrecken; insbesondere dann, wenn kein Anwaltszwang gegeben ist. Der VT übt seit mindestens 5 Jahren auf der gewerberechtlichen Basis eines Versicherungsvermittlers in Form eines Versicherungsmaklers und Beraters in Versicherungsangelegenheiten gemäß § 137 GewO seinen Beruf aktiv aus und ist Mitglied im Österreichischen Versicherungs-Treuhandverband (ÖVT).
2. **Diplomierter Versicherungstreuhand (Dipl.VT)** ist, wer die Voraussetzungen des VT gem. Art. 1 erfüllt, den mehrsemestrigen Lehrgang der Österreichischen Versicherungsakademie (ÖVA) in Zusammenarbeit mit der Universität Wien absolviert, sowie die **Diplomprüfung** erfolgreich abgelegt hat.
3. Der VT übt seine Tätigkeit in Form einer **fremdnützigen (uneigennützigen) Vollmachtstreuhand** aus. Die Geschäftsbesorgung wird im Sinne der §§ 1002 – 1016 ABGB für den vertretenen Klienten vorgenommen. Insbesondere hat er das Recht die Geschäftsbesorgung gegen Kostenausgleich im Sinne des § 1014 ABGB auszuüben.
4. Die Vereinbarung wird mit dem Klienten in folgenden Formen begründet:
 1. **Der Beratungsauftrag;**
 - 1.1. **Auftrag zur Schadenregulierung bzw. zur außergerichtlichen Geschädigtenvertretung;**
 - a) Um Leistungsansprüche aus selbst- oder fremdvermittelten Versicherungsverträgen gegen den Versicherer geltend zu machen.
 - b) Um Schadenersatzansprüche als Geschädigtenvertreter gegen Verursacher bzw. deren Haftpflichtversicherer geltend zu machen.
 - c) Die Tätigkeiten zu lit.a) und b) werden grundsätzlich vorprozessual ausgeübt. In Einzelfällen und aufgrund besonderer Vereinbarung erstreckt sich die Begleitung des Klienten auch auf Verfahren vor Ämtern und Behörden.
 - 1.2. **Versicherungs- u./od. Riskmanagementauftrag;**
Maßnahmen zur Erkennung, Bewusstmachung, Minderung, Verlagerung und Absicherung von versicherbaren Risiken wie:
 - d) Vertragsanalysen, Risikoanalysen, Marktuntersuchungen,
 - e) Vertragsentwürfen, Beiziehung von externen Sicherheitsexperten,
 - f) wie Bau- oder techn. Sachverständigen udgl. ohne, mit der direkten Versicherungsvermittlung, betraut zu sein.
 2. **Der Versicherungsvermittlungsauftrag;**
(Gemäß § 28 Z1-7 MaklerG, unter Anwendung von § 30)
 - 2.1. Erstellung angemessener Risikoanalyse und Deckungskonzeptes;
 - 2.2. Solvenzprüfung;
 - 2.3. Vermittlung des bestmöglichen Versicherungsschutzes des Einzelfalles;
 - 2.4. Berichterstattung und Polizzaushändigung;
 - 2.5. Polizzenprüfung;
 - 2.6. Unterstützung vor und im Versicherungsfall;
 - 2.7. Periodische Überprüfung der bestehenden Versicherungspolizzen. Die unabdingbaren Tätigkeiten gemäß MaklerG und geltenden AGB des Versicherungsmaklers werden durch die in der Versicherungswirtschaft übliche Courtage abgegolten. Sofern über diese vermittlungsakzessorischen Verpflichtungen hinausgehende Tätigkeiten erfolgen, hat der VT das Recht diese Aufwendungen gemäß dem ÖVT-Leistungsverzeichnis mit Honorarnote abzurechnen. Wesentliche Grundlage ist ein klar umschriebener Treuhandvertrag inkl. Kostenrahmen.
5. Der **Versicherungstreuhandvertrag** regelt das Auftragsverhältnis:
 - a) Rechte und Pflichten des Treuhänders;
 - b) Aufgaben des Treuhänders;
 - c) Vertraulichkeitserklärung;
 - d) Rechte und Pflichten des Treugebers;
 - e) Honoraranspruch;
 - f) Dauer des Vertrages;
 - g) Beendigung des Vertrages;
 - h) Rechtsnachfolge;
 - i) Haftung des Treuhänders;
 - j) Anwendbares Recht und Gerichtsstand.
6. Der VT erbringt seine Dienstleistungen mit **Sorgfalt** und **einschlägiger Professionalität**. Er erbringt eine qualitativ angemessene Beratung und Unterstützung bei der Erfüllung der ihm übertragenen Aufgaben. Er erteilt Beratungen und Informationen auf den Sachgebieten mit entsprechender Kompetenz. Für spezielle Teilgebiete zieht er gegebenenfalls Experten und Gutachter bei. Der VT verpflichtet sich zur **permanenten Weiterbildung** und verfolgt das Marktgeschehen in der Versicherungswirtschaft mit Innovationskraft.
7. 1. VT ist aufgrund einer privatrechtlichen, schriftlichen Vereinbarung (**Treuhandvertrag**) sowie im umfassenden Vollmachtsverhältnis und **Kraft seiner Ausbildung, seiner Verschwiegenheit, seiner Vertrauenswürdigkeit, seiner Unabhängigkeit** durch die Bindung an sein Gewissen, sowie durch seine soziale Kompetenz **als Parteienvertreter** seines Klienten in allen Angelegenheiten der Vertragsversicherung, im Besonderen auch in der treuhändischen Abwicklung und Geltendmachung und Durchsetzung von Versicherungsfällen tätig.
 2. Der VT ist darüber hinaus berufen zur Vermeidung von Konflikten (**außergerichtlich und im Gerichtsverfahren**) mediatorisch beizutragen und Lösungen herbeizuführen.
 3. Der VT ist verpflichtet durch **Redlichkeit und Ehrenhaftigkeit** in seinem Benehmen, die Ehre und das Ansehen seines Standes in seiner Berufsausübung zu wahren. Er darf nur solche Mittel anwenden, die mit **Gesetz, Anstand und Sitte** vereinbar sind.
 4. Der VT darf nur dann eine Verpflichtung bzw. einen Auftrag annehmen, wenn er organisatorisch bzw. fachlich in der Lage ist, diesen zu erfüllen. Er hat seine Kanzlei mit **Sorgfalt und Umsicht** zu führen.
 5. Der VT darf sich in seiner Kanzlei für die jeweiligen Fachtätigkeiten keiner ungeeigneten Personen bedienen. Für die Treuhandtätigkeiten ist ausschließlich **qualifiziertes Fachpersonal** heranzuziehen.



8. Der VT ist **entgeltlich tätig**. Der VT hat das **Recht auf angemessenen Kostenausgleich** für die auftragsgemäße Tätigkeit durch seinen Klienten bzw. durch den Versicherer bei der Unterstützung zur Objektiven Schadenerhebung und Schadenfeststellung unter Wahrung der Klienteninteressen. Die vermittlungsakzessorischen Tätigkeiten werden durch die seitens der Versicherungsunternehmungen zu leistenden Courtagen abgegolten. Für die darüber hinausgehenden Leistungen, hat die Honorarverrechnung gemäß dem **ÖVT-Leistungsverzeichnis – Honorarhandbuch (basierend auf der Fassung des OLG Wien 27 Kt 359/03-3, lt. Beschluss vom 2. 10. 2003)** zu erfolgen; wobei die Kostenpflicht für den Klienten im Treuhandvertrag zu regeln ist. Voraussetzung ist die Bekanntgabe eines Kostenrahmens, nachvollziehbare Abrechnungen mit Leistungsverzeichnis und Honorarliste unter **Verwendung der Registernummer des ÖVT-Handbuches**.
9. Der VT hat jedwede unternehmerischen, wirtschaftlichen, rechtlichen oder sonstigen **Abhängigkeiten zu Versicherungsunternehmen** unverzüglich dem ÖVT zu melden. Der Vorstand hat über einen etwaigen Ausschluss aus dem ÖVT zu entscheiden. Darüber ist Berufung an die Generalversammlung zulässig, entsprechend den ÖVT-Statuten.





Der Beruf des Versicherungsmaklers und Beraters in Versicherungsangelegenheiten (kurz: Versicherungsmakler) ist eine gewerbliche Tätigkeit gemäß § 94 Z 76 der Gewerbeordnung und ist an die erfolgreiche Ablegung einer Befähigungsprüfung gebunden. Die Hauptaufgaben des Versicherungsmaklers liegen in der optimalen Beratung des Versicherungskunden zur Vermittlung des bestmöglichen Versicherungsschutzes und umfassen je nach Beauftragung insbesondere folgende Tätigkeiten:

- die angemessene Analyse der Risiken des Versicherungskunden,
- die Erstellung eines angemessenen Deckungskonzeptes,
- die Vermittlung des bestmöglichen Versicherungsschutzes,
- die Prüfung von Policen und Prämienvorschreibungen und
- die Unterstützung im Versicherungsfall (Schäden und Leistungen).

In seiner Tätigkeit ist der Versicherungsmakler unabhängig und seinem Auftraggeber verpflichtet.

1. Wer ist der Versicherungsmakler?

Der Versicherungsmakler ist in erster Linie ein unabhängiger Einkäufer von Versicherungsschutz im Interesse seines Auftraggebers. Er ist gesetzlich (Maklergesetz) verpflichtet, seinem Auftraggeber bestmöglichen Versicherungsschutz zu vermitteln. Der Versicherungsmakler steht seinem Kunden ähnlich einem Anwalt zur Seite. Der Versicherungsmakler verwaltet bei entsprechender Beauftragung sämtliche Versicherungsverträge seines Kunden und ist somit als Spezialist und Sachverständiger erster Ansprechpartner in allen Versicherungsfragen.

2. Was macht der Versicherungsmakler?

2.1. Risikoanalyse und Deckungskonzept

Der Versicherungsmakler erstellt eine angemessene Risikoanalyse, die eine eingehende Untersuchung und Bewertung der den Auftraggeber bedrohenden Gefahren umfasst, wobei insbesondere alle Existenz bedrohenden Risiken berücksichtigt werden. Auf Basis dieser Risikoanalyse erstellt er ein angemessenes Deckungskonzept. Der Auftraggeber entscheidet dann mit Hilfe des fachmännischen Rates des Versicherungsmaklers, welche Risiken versichert werden. Im Umfang der AGB Versicherungsmakler.

2.2 Gestaltung des bestmöglichen Versicherungsschutzes

Auf Basis des Deckungskonzeptes analysiert und bewertet der Versicherungsmakler die am Markt angebotenen Versicherungslösungen verschiedener Versicherer, wobei er auch deren Bonität unter Zuhilfenahme von veröffentlichten Ratings oder Stellungnahmen der Versicherungsaufsicht berücksichtigt. Er achtet auf die Optimierung des Preis/Leistungsverhältnisses und wählt jenes Produkt aus, das der individuellen Risikosituation seines Auftraggebers am besten entspricht. Zusätzlich zu den vom Versicherer dem Versicherungsvertrag zugrunde gelegten Bedingungen trifft der Versicherungsmakler mit dem Versicherer individuelle, auf die speziellen Bedürfnisse des Versicherungskunden abgestimmte Vereinbarungen (Maklerklauseln). Allenfalls ergänzt der Versicherungsmakler den am Markt angebotenen Versicherungsschutz durch individuelle Vereinbarungen und Maklerklauseln. Darüber hinaus sorgt die Maklerschaft durch dynamische Produktentwicklung für die Weiterentwicklung des Versicherungswesens. Im Umfang der AGB Versicherungsmakler.

2.3. Policenprüfung

Der Versicherungsmakler überprüft die vom Versicherer übersandte Police und die Richtigkeit der Prämienvorschreibung. Im Umfang der AGB Versicherungsmakler.

2.4 Schadensabwicklung – Unterstützung bei Eintritt des Versicherungsfalles

Der Versicherungsmakler berät und vertritt seinen Auftraggeber auch im Schadensfall, führt die Verhandlungen mit dem Versicherer und betreibt die bestmögliche Durchsetzung der Ansprüche des Auftraggebers. Nach besonderer Vereinbarung führt er außergerichtliche Verhandlungen über Schadenersatz- und Ausgleichsansprüche. Im Umfang der AGB Versicherungsmakler.

2.5 Versicherungscontrolling und Policenverwaltung

Der Versicherungsmakler prüft mit dem Auftraggeber dessen aktuelle Risikosituation. Ergibt sich auf Grund einer geänderten Risikosituation ein versicherungstechnischer Anpassungsbedarf, präsentiert er auf Grund seiner Marktkenntnisse dem Versicherungsnehmer entsprechende Verbesserungsvorschläge. Die fachmännische Überprüfung der aktuellen Risikosituation und der Versicherungsverträge durch den unabhängigen Versicherungsmakler ist die Garantie für einen bestmöglichen Versicherungsschutz zu jeder Zeit. Im Umfang der AGB Versicherungsmakler.

3. Wer sind die Auftraggeber des Versicherungsmaklers?

Auftraggeber der Versicherungsmakler sind Privatpersonen, freiberuflich Tätige, Landwirte, gewerbliche und industrielle Unternehmen, Vereine und Körperschaften.

4. Was kostet die Beratung / Vermittlung durch den Versicherungsmakler?

Führt die Beratung in eine erfolgreiche Vermittlung eines Versicherungsproduktes, so wird die Tätigkeit des Versicherungsmaklers vom Versicherer honoriert. Im Falle einer reinen Versicherungsberatung und für individuelle Zusatzleistungen wird zwischen Auftraggeber und Versicherungsmakler ein Honorar vereinbart.

5. Welche Vorteile bietet der Versicherungsmakler für den Auftraggeber?

Nur der Versicherungsmakler ist kraft seines gesetzlichen Auftrages seinem Auftraggeber verpflichtet. Seine Beauftragung bringt insbesondere folgende Vorteile:

- Sachverständige Einschätzung der Risikosituation
- Prämiensparnis durch Marktkenntnisse
- Unabhängige Beratung und Vertretung im Schadensfall

Spezielle Vereinbarungen zwischen Kunde/Auftraggeber und Versicherungsmakler können und werden in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen geregelt!