

Bildungsprogramm für Makler

Allianz Top Partner
Akademie 2011



Hoffentlich Allianz.

Allianz 



Inhalt

- 3 Das Bildungsprogramm für Maklerpartner der Allianz.

Basic Skills

- 4 Eigenheim – Haushalt.
- 5 Haftpflichtversicherung.
Handel- und Gewerbeversicherung.
- 6 Private Lebensversicherung.
Private Kranken- und Unfallversicherung.
- 7 Kfz-Versicherung.
Rechtsschutzversicherung.

Personal Skills

- 8 Neurolinguistische Programmierung (NLP) in Führung und Kommunikation.
- 9 Ihr „Werkzeugkoffer“ als Führungskraft.
V.i.P. Workshop.
- 10 Networking und Beziehungsmanagement.
Geheimnis Körpersprache – was wir wirklich sagen.
- 11 Work-Life-Balance.

High Level Skills

- 12 Vertragsstorno: Kündigung von
Versicherungsverträgen.
- 13 Deckung ja? Deckung nein?
- 14 Produkthaftung und Produktsicherheit.
Betriebshaftpflichtversicherung.
- 15 Die versicherungsrechtliche Judikatur des OGH im Jahr 2010.
Betriebsrechtsschutzversicherung.

Expert Skills.

- 16 Risk Management.
- 17 All Risk-Versicherung.
Technische Versicherung.
Schadenpraxisfälle.
- 18 Notizen

Das Bildungsprogramm für Maklerpartner der Allianz.

Sehr geehrte Geschäftspartnerin, sehr geehrter Geschäftspartner!

Ein herzliches Dankeschön an alle, die seit Jahren die verschiedenen Angebote der Allianz Top-Partner-Akademie in Anspruch nehmen. Aufgrund Ihres Engagements dürfen wir mit Stolz auf ein erfolgreiches Allianz Top-Partner-Akademie Jahr 2010 zurückblicken und freuen uns über Ihren großartigen Zuspruch.


Auch für das kommende Jahr haben wir viel Neues für Sie im Programm: Von der Betriebsrechtsschutzversicherung über die private Kranken – und Unfallversicherung, die Rechtsschutzversicherung bis hin zum Thema „Deckung ja? Deckung nein?“, in welchem die Rechte, Pflichten und Obliegenheiten der Parteien im Vertrag diskutiert werden – wir haben für jeden das passende Seminar.

Wie in den Jahren zuvor setzen wir dabei auf unser bewährtes Expertenteam aus der Wirtschaft und werden auch die erprobte Gliederung der Seminare beibehalten. Damit steht einem informativen und interessanten Allianz Top-Partner-Akademie Jahr 2011 nichts mehr im Wege.

Nutzen Sie auch die Stärken unseres Hauses im Bereich BAV für Ihren Vertriebs Erfolg – dazu bietet die Allianz ebenfalls umfassende Seminare an, welche Sie in diesem Jahr in einem separaten Folder finden.

Wir freuen uns über Ihre Teilnahme!

Mit freundlichen Grüßen



Gerhard Tomasitz
gerhard.tomasitz@allianz.at



Karl Höttinger
karl.hoettinger@allianz.at

P.S.: Sichern Sie sich Ihr Seminar – und das kostenlos! Und so einfach geht's: Pro Erfüllung eines Erfolgsprofils erhalten Sie einen Gutschein im Wert von 110,- Euro.

1 Erfolgsprofil: 1 Gutschein

3 Erfolgsprofile: 2 Gutscheine

5 Erfolgsprofile: 3 Gutscheine



Basic Skills.

Eigenheim – Haushalt.

Sich ändernde Kundenbedürfnisse brauchen flexible Lösungen. Ausgehend von den Grundlagen der Sachversicherungen im Privatbereich (Eigenheim - Bündel und Haushaltversicherung) lernen Sie aktuelle Deckungserweiterungen und attraktive Neuerungen kennen.

Ziele und Inhalte:

- Grunddeckung der Sachversicherungen im Privatbereich kennen lernen
- Deckungserweiterungen kennen lernen und bedarfsbezogen einsetzen können

- Anhand von Praxisbeispielen den Nutzen für die Kunden erkennen können
- Die Allrisk-Deckung kennen lernen
- (Die Anwendung im „Tarif-Rechner“ kennenlernen)

Lern- und Arbeitsformen:

- Sie haben die Möglichkeit, Ihre Erfahrungen in Kleingruppen sowie im Plenum mit anderen Teilnehmern auszutauschen
- Fachwissen anhand von Praxisbeispielen erarbeiten
- Trainerinput zu einzelnen Themenbereichen

Termine:

14.09.2011 in Klagenfurt

29.09.2011 in Wien

15.03.2011 in Linz

06.04.2011 in Innsbruck

Dauer: 1 Tag

Seminarreferent: Reinhard Wölfl

Haftpflicht- versicherung.

„Hafte ich überhaupt dafür und ist das in meiner Versicherung gedeckt?“

Eine nicht nur vom Gewerbekunden, sondern auch im Privatbereich immer häufiger gestellte Frage. Wie gehen Sie damit um? Dieser Workshop zeigt Ihnen einen Weg, derartige Kundenfragen systematisch und kompetent zu beantworten!

Ziele und Inhalte:

- Die wichtigsten gesetzlichen Grundlagen kennen lernen
- Einen Überblick über AHVB, EHVB und ABH erhalten und die wichtigsten Bestimmungen kennen
- Produktvorteile der Allianz Produkte besprechen
- Die Auslegung von Bedingungsstellen anhand von Schadensbeispielen üben und Haftungsprobleme anhand von OGH Entscheidungen diskutieren

Lern- und Arbeitsformen:

- Erarbeitung der Inhalte im Lehrgespräch
- Fachwissen anhand von Praxisbeispielen erarbeiten
- Trainerinput zu einzelnen Themenbereichen

Termine:

27.04.2011 in Klagenfurt
07.11.2011 in Wien
04.04.2011 in Linz
02.05.2011 in Innsbruck

Dauer: 1 Tag

Seminarreferent: Alfred Fürtler

Handel- und Gewerbe- versicherung.

Sie wollen „Standard – Gewerbebetriebe“ fachgerecht beraten? Dieser Workshop vermittelt Ihnen Grundkenntnisse zu den Sachversicherungen sowie den speziellen Haftpflichtrisiken im Gewerbebereich.

Ziele und Inhalte:

- Grunddeckung der Sachversicherungen und der Haftpflichtversicherung im Gewerbebereich kennen lernen
- Deckungserweiterungen kennenlernen und bedarfsbezogen einsetzen können
- Fachspezifische Risiken erkennen
- Anhand von Praxisbeispielen den Nutzen für die Kunden erkennen können
- (Die Anwendung im „Tarif-Rechner“ kennenlernen)

Lern- und Arbeitsformen:

- Sie haben die Möglichkeit, Ihre Erfahrungen in Kleingruppen sowie im Plenum mit anderen Teilnehmern auszutauschen
- Fachwissen anhand von Praxisbeispielen erarbeiten
- Trainerinput zu einzelnen Themenbereichen

Termine:

28.04.2011 in Klagenfurt
08.11.2011 in Wien
05.04.2011 in Linz
03.05.2011 in Innsbruck

Dauer: 1 Tag

Seminarreferent: Alfred Fürtler

Private Lebensversicherung.

Risikoversicherung, Familienabsicherung und die private Pensionsvorsorge, vor allem vor dem Hintergrund der Änderungen im Rahmen der gesetzlichen Pensionsversicherung, sind aktuelle Themen bei Ihren Kunden. In diesem Seminar bieten wir Ihnen die Möglichkeit, Ihr Wissen über die private Lebensversicherung aufzufrischen und zu ergänzen.

Ziele und Inhalte:

- Tarfbereiche der privaten Lebensversicherung und deren Anwendungsgebiete erarbeiten
- Wertsicherungsklauseln unterscheiden können
- Produktklauseln kennen
- Steuerliche Aspekte aus der Sicht des Versicherers erarbeiten
- Rechtliche Rahmenbedingungen (z.B. Geldwäschegesetz, Bankgeheimnis) kennen

Lern- und Arbeitsformen:

- Sie haben die Möglichkeit, Ihre Erfahrungen in Kleingruppen sowie im Plenum mit anderen Teilnehmern auszutauschen
- Fachwissen anhand von Praxisbeispielen erarbeiten
- Trainerinput zu einzelnen Themenbereichen

Termine:

22.09.2011 in Klagenfurt
24.03.2011 in Wien
06.10.2011 in Linz
14.04.2011 in Innsbruck

Dauer: 1 Tag

Seminarreferent: Mag. Walter Hirt

Private Kranken- und Unfallversicherung.

Sie wollen unsere private Krankenversicherung und Unfallversicherung aktiv verkaufen? Dabei kompetent über den Leistungsumfang der privaten Kranken und Unfall informieren und über Defizite der gesetzlichen Sozialversicherung Auskunft geben? Bei diesem Workshop können Sie Ideen, Fragen und Anregungen in der Lerngruppe diskutieren, Neuerungen im Sozialversicherungsbereich erfahren und so an Ihrem persönlichen Nutzenkatalog arbeiten.

Ziele und Inhalte:

- Wissen um die gesetzliche Sozialversicherung ergänzen und ausbauen
- Fachwissen zur privaten Kranken und Unfallversicherung auffrischen und vertiefen
- Aktuelle Tarifvarianten sowie Neuerungen kennen
- Kundennutzenargumente erarbeiten

Lern- und Arbeitsformen:

- Sie haben die Möglichkeit Ihre Erfahrungen im Plenum mit anderen Teilnehmern auszutauschen
- Fachwissen anhand von Praxisbeispielen erarbeiten
- Trainerinput zu einzelnen Themenbereichen

Termine:

06.09.2011 in Klagenfurt
22.08.2011 in Wien
23.08.2011 in Linz
13.09.2011 in Innsbruck

Dauer: 1 Tag

Seminarreferent: Andreas Knopf

Kfz-Versicherung.

Immer den optimalen Versicherungsschutz für das Kraftfahrzeug zu haben ist angesichts der Vielzahl an unterschiedlichen Angeboten selbst für erfahrene Verkäufer oftmals schwierig.

In diesem Seminar haben Sie die Möglichkeit, Ihr Fachwissen im Bereich der KFZ-Versicherungen zu ergänzen und zu vertiefen.

Ziele und Inhalte:

- Deckungsumfänge der KFZ – Haftpflichtversicherung kennen
- Das Bonus/Malus – System verstehen
- Die Kaskovarianten unterscheiden und die Deckungsunterschiede erarbeiten
- Deckungsumfang und Nutzen von Insassenunfallversicherungen erkennen

Lern- und Arbeitsformen:

- Sie haben die Möglichkeit, Ihre Erfahrungen in Kleingruppen sowie im Plenum mit anderen Teilnehmern auszutauschen
- Fachwissen anhand von Praxisbeispielen erarbeiten
- Trainerinput zu einzelnen Themenbereichen

Termine:

13.09.2011 in Klagenfurt
28.09.2011 in Wien
14.03.2011 in Linz
05.04.2011 in Innsbruck

Dauer: 1 Tag

Seminarreferent: Reinhard Wölfl

Rechtsschutzversicherung.

Sie wollen Ihre Kunden im Bereich der privaten Rechtsschutzversicherung kompetent und bedarfsgerecht beraten? Dieses Seminar vermittelt Ihnen die Grundkenntnisse in der Rechtsschutzversicherung sowie den speziellen Zusatzbausteinen.

Ziele und Inhalte:

- Grunddeckungen der Rechtsschutzversicherung im Privatbereich kennen lernen
- Einen Überblick über die ARB und VRB erhalten und die wichtigsten Bestimmungen kennen
- Produktvorteile der Allianz Produkte besprechen
- Anhand von Praxisbeispielen den Nutzen für den Kunden erkennen können

Lern- und Arbeitsformen:

- Erarbeitung der Inhalte im Lehrgespräch
- Fachwissen anhand von Praxisbeispielen erarbeiten
- Trainerinput zu den einzelnen Themenbereichen

Termine:

30.06.2011 in Klagenfurt
01.07.2011 in Wien
03.10.2011 in Linz
04.10.2011 in Innsbruck

Dauer: 1 Tag

Seminarreferentin: Mag. Martina Ploderer



Personal Skills.

Neurolinguistische Programmierung (NLP) in Führung und Kommunikation.

Sie kennen die Grundelemente der NLP, die für Ihre tägliche Praxis anwendbar sind. Sie erweitern Ihre persönlichen Potenziale in Bezug auf Führung Ihres Teams und Ihre Kommunikationsfähigkeit. Sie lernen sich selbst und Ihre Mitarbeiter besser zu verstehen, Ziele zu formulieren und Ihre Verhandlungsfähigkeit zu verbessern.

Ziele und Inhalte:

- Kommunikative Abläufe in der NLP kennen lernen
- Erkennen und Erarbeiten persönlicher Ressourcen
- Das gezielte Einsetzen von Sprachmustern
- Das NLP Körpersprachsystem
- Zeitlinienarbeit
- Die logischen Ebenen in der NLP
- Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Erarbeiten eines in den Führungsalltag transferierbaren Methodensets zu den Themen Kommunikation, Führung, Konfliktmanagement und Coaching

Lern- und Arbeitsformen:

Das Seminar ist ganz auf die Bedürfnisse der Teilnehmer aufgebaut. Theorie wird nur sparsam präsentiert. Die Arbeit erfolgt meist in Kleingruppen oder Lernpartnerschaften. Der Schwerpunkt dieses Seminars liegt im Transfer der NLP-„Werkzeugkiste“ in die Praxis der Teilnehmer.

Termine:

01.03. – 02.03.2011 in Wien
12.09. – 13.09.2011 in Salzburg

Dauer: 2 Tage

Seminarreferent: DI Gerhard Moshhammer

Ihr „Werkzeugkoffer“ als Führungskraft.

Lernen von neuen Methoden und Ansätzen zur Verbesserung und Erweiterung Ihrer Handlungsmöglichkeiten in Ihrem Führungsalltag.

Sie sind seit einigen Jahren selbständiger Makler. Ihre Ziele, die Sie sich bei Ihrem Sprung in die „Selbstständigkeit“ gesteckt haben, wurden erreicht. Ihr Unternehmen ist gewachsen, nicht nur im Umsatz sondern auch durch neue Mitarbeiter. Nun ist es Zeit, Ihren Werkzeugkoffer, den Sie als Führungskraft einsetzen, auf den Prüfstand zu stellen und durch neue Methoden zu ergänzen. Damit sind Sie in weiterer Folge für weiteres Wachstum gerüstet.

Ziele und Inhalte:

- Gestaltung effizienter Meetings zur Verbesserung der Kommunikation und des Arbeitseinsatzes in der Agentur
- Führen von zielorientierten Mitarbeitergesprächen
- Richtige Delegation von Aufgaben
- Entwicklung mitarbeiterbezogener Gesprächsformen
- Diagnose des Stärken-/Schwächenprofils Ihrer Mitarbeiter und Entwicklung geeigneter Fördermaßnahmen
- Analyse der Teamrollen und Einführung leistungsfördernder Instrumente
- Arbeit an Fallbeispielen der Teilnehmer

Lern- und Arbeitsformen:

Das Seminar ist ganz auf die Bedürfnisse der Teilnehmer aufgebaut. Theorie wird nur sparsam präsentiert. Die Arbeit erfolgt meist in Kleingruppen oder Lernpartnerschaften. Der zentrale Nutzen dieses Seminars liegt in der Bearbeitung der Fallbeispiele der Teilnehmer.

Termine:

07.11. – 08.11.2011 in Wien

04.04. – 05.04.2011 in Salzburg

Dauer: 2 Tage

Seminarreferent: DI Gerhard Moshhammer

V.i.P. Workshop.

V.i.P. bedeutet an diesem Tag „Verkauf ist Persönlichkeit“. Denn nichts ist für den Beratungs- und Verkaufserfolg so wichtig, wie das Wirken Ihrer Persönlichkeit und dass Sie die Persönlichkeit Ihres Gegenübers richtig erkennen und darauf eingehen können!

Jeder Mensch hat angelegte Verhaltensmuster.

Kennt man diese, kann man voraussagen, wie der Mensch reagieren wird, wenn man die entsprechenden Knöpfe drückt. Nun stellen Sie sich vor, Sie können diese „Knöpfe“ bei sich selbst und auch bei Ihren Gesprächspartnern erkennen und bedienen. Ab diesem Moment geht vieles leichter, einfacher und erfolgreicher!

Ziele und Inhalte:

Sie erhalten bei V. I. P. „Verkauf ist Persönlichkeit“ innerhalb eines Tages-Workshops die wichtigsten Erkenntnisse und Anleitungen für Selbst- und Fremdsteuerung! Plötzlich ist alles ganz klar! Sie werden erstaunt sein und sich fragen, warum Ihnen das nicht schon früher aufgefallen ist. 1000e Teilnehmer bisher sind bereits begeistert und haben mit diesem Wissen ihren Erfolg gesteigert. Die Absolventen des V.I.P. Workshops erhalten die Möglichkeit zur Teilnahme an einem europaweit einzigartigen Coachingprogramm. Nähere Infos dazu im Seminar.

Termine:

24.03. 2011 in St. Pölten

Dauer: 1 Tag

Seminarreferent: Eric Adler,
Bestsellerautor Mastercoach

Networking und Beziehungsmanagement.

Bauen Sie sich mit den richtigen Strategien Ihr ganz persönliches Netzwerk – sowohl beruflich als auch privat – auf. Wertvolle Kontakte und gezieltes Beziehungsmanagement sind der Schlüssel für ein gut funktionierendes Netzwerk. Machen Sie sich dieses beruflich als auch privat zu nutze.

Ziele und Inhalte:

- Begriff Networking/Beziehungsmanagement - Regeln für das persönliche Networking
- Mein persönliches Netzwerk – wie baue ich dieses auf?
- Was benötige ich, um Networking zu betreiben und aktiv Beziehungen im beruflichen und privaten Alltag aufzubauen?
- Vermittlung des „Gespürs“ die beruflichen und privaten Kontakte und damit dauerhafte Beziehungen aufzubauen
- Entwicklung der eigenen Netzwerkstrategie
- Bewusstseinsbildung, was bei öffentlichen Auftritten im Hinblick auf das Networking zu beachten ist
- Small Talk gekonnt führen
- Vernetzung der TeilnehmerInnen untereinander

Termine:

17.10.2011 in Wien
23.05.2011 in Salzburg

Dauer: 1 Tag

Seminarreferentin: Gabriele Reinhardt

Geheimnis Körpersprache – was wir wirklich sagen.

Nützen Sie die Geheimnisse der Körpersprache für Ihren persönlichen Erfolg. Ob Ihre eigenen Körpersignale oder die Ihres Gegenübers – wer die „Ursprache“ der Menschen zu deuten weiß, erfährt Entscheidendes über sich und andere. Sie setzen Ihre individuelle Körpersprache bewusst ein. Sie erkennen und deuten unterschwellige Botschaften Ihrer GesprächspartnerInnen.

Ziele und Inhalte:

- Den eigenen Körper wahrnehmen
- Die Kriterien gezielter Körperwahrnehmung
- Körper, Persönlichkeit und Kommunikation – Einzelkomponenten des körpersprachlichen Ausdrucksverhaltens
- Die Wirkung der Körpersprache im Dialog
- Über Distanzen, Revier

Termine:

11.04. – 12.04.2011 in NÖ

Dauer: 2 Tage

Seminarreferent: Michael Groß

Work-Life-Balance .

Work-Life-Balance ist das Zauberwort, das in den letzten Jahren als Maßnahme gegen den permanent andauernden Stress-Zustand von sämtlichen Zeitmanagern und Fitnessgurus wie Lothar Seiwert oder Dr. Ulrich Strunz gepredigt wurde. Um dauerhaft glücklich zu sein, braucht man – glaubt man den Experten – ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Arbeit, Familie, Partnerschaft, Sport und Freizeit. In diesem Seminar haben Sie Gelegenheit Ihre individuellen Zugänge zum Thema Work-Life-Balance zu finden.

Ziele und Inhalte:

- Energiefrüchte und -räuber unterscheiden können und bewusst entscheiden lernen
- Methoden und Werkzeuge zum emotionalen Ausgleich einsetzen können
- Sich seiner Erfolge, Stärken und Ziele wirklich bewusst werden und dadurch enormes Potenzial und Leistungsfähigkeit frei setzen
- Wie geht richtiges „Dampf ablassen“ und warum ist das überhaupt wichtig? Wie kann ich meine Dramaenergie für mich selbst und andere reduzieren, denn 1 Stunde Ärger entspricht 8 Stunden guter konzentrierter Arbeit.

- Differenzierung von Stress als Belastung und Stress als Motor, Analyse der eigenen Stressoren sowie Stressmuster und rechtzeitiges Erkennen der eigenen Stresssymptome
- Einfache Entspannungsübungen zum „überall“ Anwenden, Einbau von Regenerationsphasen und persönlicher Weg aus der Stressfalle
- Körperliche Betätigung und Stress
- Eigene Ziele programmieren und dadurch an innerer Zuversicht und Kraft gewinnen

Lern- und Arbeitsformen:

Als Instrumente für das Seminar dienen Einzelreflexions- und Gruppenübungen in vielfältiger und abwechslungsreicher Form mit Theorie-Input (z. B. aus dem Mentaltraining und Coaching von Leistungssportlern) und vielen Praxisbeispielen. In die Seminardauer ist genügend Zeit für die Bearbeitung von Teilnehmerbeispielen eingeplant.

Termine:

24.03. – 25.03.2011 in Wien

29.09. – 30.09.2011 in Salzburg

Dauer: 2 Tage

Seminarreferentin: Mag. Marlene Krenn



High Level Skills.

Vertragsstorno: Kündigung von Versicherungs- verträgen.

Unter welchen Voraussetzungen kann der Versicherungsnehmer einen Versicherungsvertrag kündigen? Unter welchen kann er vom Versicherer gekündigt werden? Sie erhalten umfassende, verständliche und praxisbezogene Information über das komplexe Feld der Kündigungen und Rücktrittsrechte.

Seminarreferentin: Ao.Univ.-Prof. Dr. Eva Palten
Sie lehrt Zivilrecht und Vertragsversicherungsrecht an der Universität Wien, ist ständige Mitarbeiterin der „Versicherungsrundschau“, veröffentlicht zahlreiche versicherungsrechtliche Publikationen und weist eine rege einschlägige Seminarartätigkeit auf.

Ziele und Inhalte:

- Wann, wie, durch wen muss der Versicherer fehlerhafte Kündigungen zurückweisen?

- Kündigung von Bündelversicherungen?
- Wann ist eine Kündigung zugegangen, wer trägt die Beweislast?
- Welche Formvorschriften sind einzuhalten?
- Sind Kündigungen per Fax, per E-Mail wirksam? Wann gehen sie zu?
- Wie berechnen Sie Kündigungsfristen?
- Wann verfällt ein Dauerrabatt?
- Können vinkulierte Verträge gekündigt werden?
- Welche Rechtsfolgen haben Konvertierungen?
- Besitzwechsellündigung: Wann ist sie zulässig, insbesondere bei Veräußerung von Miteigentumsanteilen, Unternehmensveräußerungen und -umformungen?
- Ab wann laufen die Fristen? Wer zahlt wie viel Prämie wofür und ab wann? Wer zahlt den Dauerrabatt?
- Was geschieht bei Doppelversicherung durch Veräußerung?
- Schadensfallkündigung: Was ist Schadensfall? Nur bei Feuer-, Hagel-, Haftpflichtversicherung? Welche Einschränkungen des Kündigungsrechts sind zulässig?
- Verbraucherkündigung: Wer ist Verbraucher?
- Zu welchen Terminen kann gekündigt werden?
- Können Wohnungseigentumsgemeinschaften nach drei Jahren kündigen?
- Unter welchen Umständen stehen Rücktrittsrechte zu?

Termine:

27.09.2011 in Wien

01.03.2011 in Salzburg

Dauer: 1 Tag

Seminarreferentin:

Ao. Univ.-Prof. Dr. Eva Palten

Deckung ja? Deckung nein?

Schwerpunkt des Seminars sind die Rechte, Pflichten und Obliegenheiten der Parteien im Vertrag und damit die im Ergebnis für alle Seiten entscheidende Frage: Unter welchen Umständen zahlt der Versicherer was, wie viel, wann und wie? Und unter welchen Umständen zahlt er – zu Recht – nicht? Diese Fragen werden anhand der aktuellen einschlägigen OGH-Judikatur behandelt. Überdies wird das neue Dauerrabatturteil des OGH besprochen.

Seminarreferentin: Ao.Univ.-Prof. Dr. Eva Palten
Sie lehrt Zivilrecht und Vertragsversicherungsrecht an der Universität Wien, ist ständige Mitarbeiterin der „Versicherungsrundschau“, veröffentlicht zahlreiche versicherungsrechtliche Publikationen und weist eine rege einschlägige Seminarstätigkeit auf.

Ziele und Inhalte:

- a)** Deckung ab wann und wofür: Rund um den fehlerfreien Abschluss des „richtigen Versicherungsvertrags“
- Zustandekommen des Vertrags, insbesondere bei verspäteter Polizzensendung und bei Abweichungen Antrag/Polizze
 - Formprobleme
 - Reichweite der vorläufigen Deckung, Fehlerquellen bei vorläufiger Deckung
 - Aufklärungspflichten des Maklers, Maklerhaftung anhand der Judikatur
 - Vorvertragliche Anzeigepflichten des VN: Was ist anzuzeigen und was nicht, Leistungsfreiheit bei Verstoß
 - Die AVB als Leistungsumschreibung: Verbotene und sittenwidrige Klauseln (OGH), Auslegung insbesondere von Ausschlüssen

- b)** Die praktisch wichtigsten Obliegenheiten und Pflichten des Versicherungsnehmers
- Gefahrerhöhung: Wann liegt Gefahrerhöhung vor – wann ist der Versicherer dennoch leistungspflichtig?
 - Rettungsobliegenheit und Rettungskostenersatz
 - Vertragliche vorbeugende Obliegenheiten, vertragliche Obliegenheiten nach dem Versicherungsfall; Zurechnung fremder Obliegenheitsverletzungen; Abgrenzung von Obliegenheiten und Ausschlüssen; Obliegenheitsverletzungen bei Miteigentümern
 - Prämienzahlungspflicht und Leistungsfreiheit: ab wann, bis wann, unter welchen Voraussetzungen?
 - Regress des Versicherers, § 67 VersVG
- c)** Die Leistungspflicht des Versicherers
- Voraussetzungen: Schadensmeldung, Beweislastverteilung
 - An wen? Versicherungsnehmer, Versicherter, Bezugsberechtigter, Zessionar, Second Hand-Polizze
 - Was? Aktuelle OGH-Judikatur quer durch die Sparten
 - Wieviel? Leistungsumfang, Wiederherstellungsklauseln
 - Wann? Fälligkeit; insbesondere auch bei Sachverständigenverfahren, Verjährung, Präklusion
- d)** Das neue Dauerrabatt-Urteil des OGH
- Ihre persönliche Umsetzung der Seminarinhalte erfolgt am Ende der Veranstaltung.

Termine:

22.03.2011 in Wien

20.09.2011 in Salzburg

Dauer: 1 Tag

Seminarreferentin:

Ao. Univ.-Prof. Dr. Eva Palten

Produkthaftung und Produktsicherheit.

Seminarreferent: o. Univ.-Prof. Dr. Willibald Posch
Geboren 1946 in Graz, ist ordentlicher Universitätsprofessor für Zivilrecht und Privatrechtsvergleichung an der Karl-Franzens-Universität Graz. Gastprofessuren an der Rutgers School of Law, Camden N. J., Palacky Universität Olmütz, Cz, University of Malaya, Kuala Lumpur, Malaysia, Vortragender F.I.D.C. Strasbourg, zahlreiche Publikationen zum aktuellen Seminar-Thema.

Ziele und Inhalte:

- Am 3.12. 2001 wurde die Richtlinie 2001/95/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 3.12.2001 über die allgemeine Produktsicherheit beschlossen. Sie wäre bis 15.1.2004 von den EU-Mitgliedstaaten umzusetzen gewesen. Österreich muss sein Produktsicherheitsgesetz 1994, BGBl 1995/63 durch ein neues Gesetz ersetzen.
- Mit der Produkthaftungsrichtlinie 85/374/EWG, deren Reformbedürftigkeit seit einigen Jahren diskutiert wird, bildet die Produktsicherheitsrichtlinie die Grundlage für ein europäisches Produktqualitätsrecht. Der Unterschied zwischen den beiden Richtlinienmaterien liegt darin, dass es bei der Produkthaftung um Wiedergutmachung, bei der Produktsicherheit um Vorbeugung geht.
- Die praktische Bedeutung der beiden Richtlinien geht über die Grenzen der erweiterten Europäischen Union weit hinaus, da sie global mit dem US-amerikanischen „strict products liability“ und „consumer product safety law“ in einem scharfen Wettbewerb der Ideen stehen.
- Alle exportorientierten Unternehmer müssen die einschlägigen nationalen Gesetze der Zielländer unbedingt beachten, da ihnen – wie z. B. durch den neuen US-TREAD Act – massive Sanktionen und der Verlust von Absatzmärkten drohen.
- Aufgabe des Seminars soll die Darstellung der Zusammenhänge von Produktsicherheit und Produkthaftung auf nationaler, europäischer und globaler Ebene sein.

Termine:

10.11.2011 in Wien
29.09.2011 in Salzburg

Dauer: 1 Tag

Seminarreferentin:

o. Univ.-Prof. Dr. Willibald Posch

Betriebshaftpflichtversicherung.

Seminarreferent: Univ.-Prof. Dr. Attila Fenyves
Ordinarius am Institut für Zivilrecht der Universität Wien, Leiter des Universitätslehrganges für Versicherungswirtschaft an der Universität Graz

Ziele und Inhalte:

In diesem Seminar werden die wichtigsten Ordnungsprobleme der Betriebshaftpflicht nach den ABVG/EHVB (primäre Risikoumschreibung, Risikoauschlüsse, Produkthaftpflichtversicherung etc.) anhand von aktuellen Entscheidungen des OGH besprochen. Durch diese Vorgehensweise soll eine besonders leicht verständliche Darstellung der wesentlichen Probleme erreicht werden.

Termine:

09.03.2011 in Wien
10.03.2011 in Graz

Dauer: 1 Tag

Seminarreferent:

Univ.-Prof. Dr. Attila Fenyves

Die versicherungsrechtliche Judikatur des OGH im Jahr 2010.

Seminarreferent: Univ.-Prof. Dr. Attila Fenyves
Ordinarius am Institut für Zivilrecht der Universität
Wien, Leiter des Universitätslehrganges für Versicherungs-
wirtschaft an der Universität Graz

Ziele und Inhalte:

Ziel des Praxis-Seminars ist die eingehende Analyse der Entscheidungen, ihre kritische Betrachtung und eine Prognose ihrer Auswirkungen auf die Praxis des Versicherungswesens.

Im Seminar werden insbesondere Entscheidungen zu folgenden Versicherungssparten behandelt:

- Kaskoversicherung
- Rechtsschutzversicherung
- Kfz-Haftpflichtversicherung
- Privathaftpflichtversicherung
- Vermögensschadenhaftpflicht
- Allgemeine Haftpflichtversicherung
- Feuerversicherung
- Unfallversicherung
- Krankenversicherung
- Small Talk gekonnt führen
- Vernetzung der TeilnehmerInnen untereinander

Termine:

12.10.2011 in Wien
13.10.2011 in Graz

Dauer: 1 Tag

Seminarreferentin:

Univ.-Prof. Dr. Attila Fenyves

Betriebsrechtsschutzversicherung.

Seminarreferent: Univ.-Prof. Dr. Attila Fenyves
Ordinarius am Institut für Zivilrecht der Universität
Wien, Leiter des Universitätslehrganges für Versicherungs-
wirtschaft an der Universität Graz

Ziele und Inhalte:

- Abgrenzung Privatbereich – Betriebsbereich (und Berufsbereich) – Kfz-Bereich inkl. Exkurs: nebenberufliche selbständige Erwerbstätigkeit
- Tarifierungskriterien im Firmen-Rechtsschutz
- Freie Anwaltswahl und Selbstbehalt im Firmen-RS
- Ausgewählte, spezifische Risikoausschlüsse
- Risikohöherung und –reduzierung
- Allgemeiner Vertrags-Rechtsschutz im Betriebsbereich unter besonderer Berücksichtigung der Anspruchsbergrenze
- Straf-Rechtsschutz mit spezieller Bezugnahme auf das VbVG („Unternehmensstrafrecht“)
- Rechtsfolgen bei Unternehmensveräußerung (insb. Kündigungsmöglichkeiten?)

Termine:

15.06.2011 in Wien
15.11.2011 in Salzburg

Dauer: 1 Tag

Seminarreferenten:

Dr. Roland Weinrauch & Mag. Erwin Gisch



Expert Skills. Risk Management.

Risk Engineering in der Sach-, BU- und Haftpflichtversicherung für Industrie und Gewerbe.

Jedes Unternehmen birgt Risiken und Chancen. Nicht jedes Risiko kann und muss durch eine Versicherung abgedeckt werden. Das professionelle Risk-Management der Allianz bietet Ihnen Möglichkeiten, Risiken zu erkennen, zu bewerten, zu steuern und damit zu kontrollieren. Lernen Sie in diesem Seminar das Handwerkszeug des Risk-Managements kennen.

Ziele und Inhalte:

- Die Grundlagen des Risk-Managements erläutern und die Bedeutung des Risk-Managements für die Praxis erkennen können
- Verschiedene Aspekte des Risikobegriffes erarbeiten
- Gestaltung und Ablauf von Sicherheitsprozessen kennen
- Zielgruppen erkennen und definieren
- Risk-Engineering-Instrumente anwenden können
- Anhand von Praxisfällen intensivieren Sie Ihr Wissen über Risk-Management

Termine:

19.10. – 20.10.2011 in Wien

30.05. – 31.05.2011 in Salzburg

Dauer: 2 Tag

Seminarreferenten:

Dr. Konrad Lengauer (Allianz)

Paul Schramke (Allianz)

All Risk-Versicherung.

Die All Risk-Versicherung wurde nach internationalen Standards speziell für die Bedürfnisse österreichischer Gewerbe- und Industriebetriebe entwickelt. Sie bietet ein klares Deckungskonzept, das individuell auf die jeweilige Risikosituation abgestimmt werden kann. In diesem Seminar lernen Sie das All Risk-Modulprogramm in allen Details kennen. Dadurch können Sie Ihren Kunden eine professionelle Beratung und bedarfsorientierte Versicherungslösungen bieten.

Ziele und Inhalte:

- Die Grundlagen der All Risk-Versicherung
- Modularer Aufbau des Versicherungsschutzes für Sach- und Betriebsunterbrechung
- Versicherte Gefahren
- Deckungserweiterungen
- Allgemeine Vereinbarungen
- Besondere Bedingungen
- Schadenmanagement

Termine:

11.10.2011 in Wien

Dauer: 1 Tag

Seminarreferenten:

Ing. Gerald Puchner (Allianz)

Michael Sturmlechner, MAS (Allianz)

Technische Versicherung.

Schäden und Pannen beim Bauen, Montieren und Produzieren oder die Beschädigung von Maschinen oder Anlagen können, ebenso wie der dadurch entstehende Betriebsausfall, zu Kosten führen, welche die Existenz eines Betriebes gefährden. In diesem Seminar erhalten Sie die Antwort auf die Frage, welche versicherungstechnischen Möglichkeiten Sie Ihrem Kunden anbieten können, um diese Risiken abzuwälzen. Sie lernen Allianz Konzepte kennen um Ihre Kunden gegen Schäden in den genannten Bereichen abzusichern.

Ziele und Inhalte:

- Anwendungsbereiche, Deckungen, Inhalte, Bedingungen und besondere Bedingungen zu den Sparten Bauwesenversicherung und Montageversicherung kennen lernen.
- Anwendungsbereiche, Deckungen, Inhalte, Bedingungen und besondere Bedingungen zu den Sparten, Maschinenversicherung, Maschinen - BU Versicherung und Elektronikversicherung kennen lernen.
- Schadenmanagement

Termine:

18.10.2011 in Wien

Dauer: 1 Tag

Seminarreferenten:

Ing. Josef Gabriel (Allianz),

Roland Brauneis (Allianz)

Schadenpraxisfälle.

Ein altes Sprichwort sagt: „Aus Schaden wird man klug!“ Auch bei Versicherungsverträgen ist die Erfahrung aus der Abwicklung von Schäden oft die Basis für die richtige Gestaltung von Versicherungsverträgen.

Ziele und Inhalte:

- Detaillierte Analyse von Praxisfällen
- Wie bin ich als Makler in einen Schaden eingebunden
- Inputs zur richtigen Vertragsgestaltung
- Lessons learned
- Anhand der besprochenen Fälle intensivieren Sie Ihr Wissen über Schadenmanagement

Termine:

09.05.2011 in Wien

26.09.2011 in Wien

10.05.2011 in Graz

Dauer: 1 Tag

Seminarreferenten: Kurt Lechner

Notizen.



1

Eins weiß ich:
Meine
Fixkostenspension
ist großartig!

Der einzige Versicherungsfall, der zu 100% eintritt, ist die Pension. Und was ist dann mit Ihren Fixkosten?

Hoffentlich Allianz.

Allianz 

Allianz Elementar Versicherungs-Aktiengesellschaft
Sitz: A-1130 Wien, Hietzinger Kai 101-105
Telefon (01) 878 07-0, Telefax (01) 878 07-70000
eingetragen im Firmenbuch des Handelsgerichts
Wien unter FN 34004g, UID: ATU 1536 4406,
DVR: 0003565 Internet: <http://www.allianz.at>

Aufsichtsbehörde: Finanzmarktaufsicht, 1090 Wien,
Otto-Wagner-Platz 5 (www.fma.gv.at)

