

## ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN UND KUNDENINFORMATION

### HIRSCH & GALL VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN GMBH

#### **I. Unsere Dienstleistungen**

Wir sind als unabhängiges Unternehmen (als gewerblicher Versicherungsvermittler (§94 Z. 76 GewO) in der Form Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten) tätig, das seine Klienten bei der Erkennung, Absicherung und Versicherung von Risiken und Veranlagungsfragen berät. Wir verhandeln für unsere Klienten mit den Produktpartnern, holen die entsprechenden Offerte ein und vermitteln die jeweiligen Verträge. Wir begleiten unsere Klienten auf Wunsch während der Vertragslaufzeit. Das Vollkundenprinzip sichert unseren Klienten optimale Planung und Umsetzung bei der Absicherung der Risiken. Unsere Dienstleistungen richten wir stets an die Anforderungen unserer Klienten aus, die ausschließlich Auftraggeber und Leistungsempfänger sind. Qualitativ optimale Arbeitsabläufe und ein bestmögliches Preis/Leistungsverhältnis schaffen die Grundlage für langfristige, nachhaltige Partnerschaften, die von gegenseitigem Vertrauen geprägt sind. Laufende Qualitätsbeurteilung unserer Produktpartner sowie Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen unserer Mitarbeiter tragen wesentlich dazu bei, unsere Qualitätsstandards im Interesse unserer Klienten zu sichern. Um eine offene und vertrauensbildende Partnerschaft zu schaffen, erhalten unsere Klienten laufend produktbezogene und risikorelevante Informationen in Form eines E-Mail Newsletters, dieser kann auch auf unserer Homepage <http://hirsch-gall.at> abgerufen werden.

Unsere Geschäftsfelder umfassen die Beratung in Versicherungsangelegenheiten sowie die Vermittlung von Versicherungsverträgen in der Form Versicherungsmakler.

Sie können uns in folgendem Umfang beauftragen:

- Reine Beratungsaufträge
- Einzel – Produkt – Vermittlung inklusive produktspezifischer Beratung
- Gesamtheitliche, ausschließliche Betreuung in allen Versicherungsangelegenheiten (separate Leistungspakete)

Betreut werden Sie ausschließlich von unternehmenseigenen, erstklassig ausgebildeten Mitarbeitern. Im Rahmen interner und externer Ausbildungen wird laufend über neueste Produkte, Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen und diverse weitere Angelegenheiten, die für eine optimale Kundenbetreuung unerlässlich sind, geschult. Für diese Schulungen holen wir uns auch namhafte Rechtsexperten sowie Trainer unserer Produktgeber ins Haus. Durch diese und eine Reihe anderer Maßnahmen wollen wir sicherstellen, dass unsere Mitarbeiter immer über aktuellste Entwicklungen unterrichtet sind und unsere Klienten immer bestmöglich und auf gleichbleibend hohem Niveau informiert werden können.

#### **II. Kommunikation, Auftragserteilung und Datenschutz**

Wir sind für Sie da:

Montag bis Donnerstag 08:30 Uhr bis 17:00 Uhr  
Freitag 08:30 Uhr bis 15:00 Uhr

Tel.: (01) 713 23 01; Fax: (01) 713 23 01 - 23; e-mail: [buero@hirsch-gall.at](mailto:buero@hirsch-gall.at), Informationen über unser Unternehmen finden Sie auch unter <http://hirsch-gall.at>.

Die gesamte Kommunikation und der gesamte Schriftverkehr sind bzw. werden ausschließlich in deutscher Sprache geführt. Der Klient gibt bis auf Widerruf seine Einwilligung, dass seine persönlichen Daten automatisiert von HIRSCH & GALL verarbeitet und ausschließlich in Erfüllung ihrer vertraglichen Verpflichtungen (d.h. nicht zu Werbezwecken) an Dritte weitergegeben werden. HIRSCH & GALL ist zur Kontaktaufnahme – insbesondere auch zu Informations- und Werbezwecken – per Fax, E-Mail, Telefon und SMS gem. §107 Telekommunikationsgesetz 2003 berechtigt. Die Ermächtigung zur Werbekontakterung ist jederzeit schriftlich widerrufbar. HIRSCH & GALL ist ausdrücklich dazu berechtigt, Informationen, die für den Klienten persönlich bestimmt sind (z.B. im Rahmen der Berichtspflicht) an die letztgenannte E-Mail-Adresse zu senden. Weitere Informationen (z.B. Kundeninformationen, die Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die Honorarordnung, aktuelle Produktinformationen, Gesetzestexte, Warn- und Risikohinweise, etc.) werden auf der Homepage <http://hirsch-gall.at> zur Verfügung gestellt.

Die Auftragserteilung mittels Fax oder E-Mail gilt als zulässige Form vereinbart und der Klient nimmt zur Kenntnis, dass die Übermittlung von E-Mails unter Umständen dazu führen kann, dass Daten verloren gehen, verfälscht oder bekannt werden. E-Mails oder Faxmitteilungen, die außerhalb der Bürozeiten einlangen, können frühestens am nächsten Werktag bearbeitet werden. Es wird darauf aufmerksam gemacht, dass nicht sofort nach Eingang geprüft werden kann, ob diese Fristen oder Termine enthalten. Mit dem Absendungsnachweis an die letztbekannte E-Mail-Adresse des Klienten gilt das jeweilige E-Mail von HIRSCH & GALL als zugestellt. Für die negativen Folgen der Kommunikation mit den oben genannten Medien wird von HIRSCH & GALL keine Haftung übernommen. Eine Auftragserteilung per Telefon ist generell ausgeschlossen!

Eine Auftragserteilung erfolgt immer auf Basis dieser Geschäftsbedingungen. Es gilt ausdrücklich vereinbart, dass Rechtshandlungen – insbesondere Kündigungen, Vertragsänderungen, Deckungsaufgaben und Neuabschlüsse – nur nach Rücksprache mit dem Klienten samt dessen schriftlicher Genehmigung durchgeführt werden. Die Letztentscheidung über Sparten, Deckungen, Versicherungssummen, etc. sowie die Wahl des Produktgebers trifft ausschließlich der Klient.

#### **III. Rechte und Pflichten**

##### **Interessenwahrung und Unterstützung gem. § 3 Maklergesetz**

HIRSCH & GALL hat die Interessen des Auftraggebers redlich und sorgfältig zu wahren. Dies gilt auch, wenn er zugleich für den Dritten tätig ist. Der Auftraggeber (Klient) hat HIRSCH & GALL bei der Ausübung seiner Vermittlungstätigkeit redlich zu unterstützen und eine Weitergabe von mitgeteilten Geschäftsgelegenheiten zu unterlassen. HIRSCH & GALL sowie der Auftraggeber (Klient) sind verpflichtet, einander die erforderlichen Nachrichten zu geben. Bei Verletzung dieser Pflichten kann Schadenersatz verlangt werden.

Für die bestmögliche Beratung ist HIRSCH & GALL bei der Erhebung der relevanten Risikodaten auf die Unterstützung des Klienten angewiesen. Der Klient hat

HIRSCH & GALL unverzüglich nach Kenntnis eines eingetretenen oder zu erwartenden Schadens zu verständigen und alle Vorkehrungen in Entsprechung seiner Schadensminimierungspflicht zu treffen. Weiters müssen HIRSCH & GALL alle risikorelevanten Veränderungen – insbesondere Erhöhungen bzw. Veränderungen der Gefahren – sowie weitere Versicherungsbedürfnisse, Zahlungsprobleme und persönliche Veränderungen unverzüglich gemeldet werden. Für mangelhafte bzw. nicht erfolgte Meldungen seitens des Klienten bzw. für den Fall, dass der Klient eine umfangreiche Risikoanalyse ablehnt und/oder Teilbereiche nicht vollständig bekannt gibt, kann HIRSCH & GALL keine Verantwortung übernehmen.

#### **Doppeltätigkeit mit überwiegender Interessenwahrung; Vermittlungspflicht gem. § 27 Maklergesetz**

HIRSCH & GALL hat trotz Tätigkeit für beide Parteien des Versicherungsvertrags überwiegend die Interessen des Versicherungskunden (Klient) zu wahren. HIRSCH & GALL ist mangels abweichender Vereinbarung mit dem Versicherer nicht befugt, Erklärungen und Zahlungen des Versicherungskunden für den Versicherer rechtswirksam entgegenzunehmen. Die Annahme eines Versicherungsvertrages und des damit verbundenen Versicherungsschutzes obliegt allein dem jeweiligen Versicherer. Es besteht daher kein automatischer Versicherungsschutz durch den Deckungsauftrag des Klienten! Polizen für die abgewickelten Geschäftsfälle gehen dem Klienten direkt von der jeweiligen Versicherungsgesellschaft zu. Eine darüber hinausgehende Informationsverpflichtung besteht nicht. Erhält HIRSCH & GALL ein für den Klienten bestimmtes Schriftstück / Polize von einem Dritten, etwa der Versicherung im Original, so wird dieses Dokument dem Klienten nach Eingang übermittelt. Dieselbe Regelung gilt für alle Erklärungen der Versicherer, insbesondere während der Vertragslaufzeit, in Schadensfällen und bei Beendigung des Vertrages.

#### **Wahrung der Interessen des Versicherungskunden gem. § 28 Maklergesetz**

Die Interessenwahrung gemäß § 3 Abs. 1 und Abs. 3 Maklergesetz und gemäß § 27 Abs. 1 Maklergesetz umfasst die Aufklärung und Beratung des Versicherungskunden (Klient) über den zu vermittelnden Versicherungsschutz sowie insbesondere auch folgende Pflichten des Versicherungsmaklers:

1. Erstellung einer angemessenen Risikoanalyse und eines angemessenen Deckungskonzeptes sowie Erfüllung der Dokumentationspflicht gemäß § 137g GewO 1994;
2. Beurteilung der Solvenz des Versicherers im Rahmen der zugänglichen fachlichen Informationen, soweit dies bei der Auswahl des Versicherers zur sorgfältigen Wahrung der Interessen des Versicherungskunden im Einzelfall notwendig ist;
3. Vermittlung des nach den Umständen des Einzelfalles bestmöglichen Versicherungsschutzes, wobei sich die Interessenwahrung aus sachlich gerechtfertigten Gründen auf bestimmte örtliche Märkte oder bestimmte Versicherungsprodukte beschränken kann, sofern der Versicherungsmakler dies dem Versicherungskunden ausdrücklich bekanntgibt;
4. Bekanntgabe der für den Versicherungskunden durchgeführten Rechtshandlungen sowie Aushändigung einer Durchschrift der Vertragserklärung des Versicherungskunden, sofern sie schriftlich erfolgte; Aushändigung des Versicherungsscheins (Polize) sowie der dem Vertrag zugrundeliegenden Versicherungsbedingungen einschließlich der Bestimmungen über die Festsetzung der Prämie;
5. Prüfung des Versicherungsscheins (Polize);
6. Unterstützung des Versicherungskunden bei der Abwicklung des Versicherungsverhältnisses vor und nach Eintritt des Versicherungsfalles, namentlich auch bei Wahrnehmung aller für den Versicherungskunden wesentlichen Fristen;
7. laufende Überprüfung der bestehenden Versicherungsverträge sowie gegebenenfalls Unterbreitung geeigneter Vorschläge für eine Verbesserung des Versicherungsschutzes.

#### **Wahrung der Interessen des Versicherers gem. § 29 Makler**

Im Verhältnis zum Versicherer hat HIRSCH & GALL vorwiegend jene Interessen zu wahren, die auch der Versicherungskunde (Klient) selbst vor und nach Abschluss des Versicherungsvertrages dem Versicherer gegenüber zu beachten hat. Im Besonderen ist HIRSCH & GALL verpflichtet, den Versicherer bei der Vertragsanbahnung über ihm bekannte oder erkennbare besondere Risiken zu informieren.

#### **Präzision und Definition von abdingbaren Paragrafen gem. § 32 Maklergesetz**

Gem. § 32 Maklergesetz können u.a. der § 28 erster Satz und Z 1 bis Z 3 nicht zum Nachteil des Klienten abgegangen werden. Hinsichtlich § 28 Z 3 wird festgelegt, dass die Interessenwahrung - sofern keine im Einzelfall anderslautende Sondervereinbarung vorliegt - auf jene lokalen Produktgeber beschränkt ist, die bei der regelmäßigen Produktpartnerbewertungen gemäß Qualitätsmanagementsystem positiv bewertet wurden und deren Abwicklungsverhalten HIRSCH & GALL bekannt ist. Die Vermittlung von Versicherungsprodukten – insbesondere die Auswahl der Produktpartner und Produkte - erfolgt nach folgenden Kriterien:

- Größe der Gesellschaft, entsprechendes Alter, Ruf der Gesellschaft
- Das Abwicklungsverhalten ist HIRSCH & GALL bekannt und wird positiv bewertet (Premiumpartner)
- Der Produkthanbieter stellt für HIRSCH & GALL und seinen Klienten laufend Informationen zur Verfügung und HIRSCH & GALL wird von der Versicherung aktiv betreut.

Die ausgewählten Partner werden periodisch einer entsprechenden Beurteilung unterzogen. Die aktuelle Premiumpartnerliste kann bei HIRSCH & GALL eingesehen werden. Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass kein umfassender Marktvergleich Basis der Erstellung dieser Partnerliste ist.

Es wird ausdrücklich festgehalten, dass die Leistungen gem. § 28 Z 6 und Z 7 bei Konsumenten bzw. die Leistungen gem. § 28 Z 4 bis Z 7 bei Nicht-Konsumenten nur bei honorarpflichtiger separater Beauftragung im Rahmen eines Servicevertrages geleistet werden.

## **IV. Haftungsausschlüsse**

HIRSCH & GALL haftet für Schäden aus seiner Tätigkeit dem Klienten nur bei Vorsatz und grober Fahrlässigkeit, nicht jedoch bei leichter Fahrlässigkeit. Bei Verbrauchergeschäften haftet HIRSCH & GALL nur dann für leichte Fahrlässigkeit, wenn es sich um einen Schaden an Personen handelt. Bei Fahrlässigkeit ist die Haftung mit der Höhe der gesetzlichen Mindesthaftpflichtversicherungssumme beschränkt und erstreckt sich nicht auf entgangenen Gewinn. HIRSCH & GALL haftet – sofern der Klient nicht als Konsument (§ 1 KSchG) zu behandeln ist – jedoch höchstens im Umfang des eingetretenen Vertrauensschadens, soweit dieser durch die Haftpflichtversicherung von HIRSCH & GALL gedeckt ist. HIRSCH & GALL haftet nicht für solche Schäden, die aus der – dem Klienten obliegenden – Ermittlung der Versicherungssumme resultieren. Voraussetzung für ein Haftungsverhältnis von HIRSCH & GALL gegenüber dem Klienten ist das Vorliegen eines schriftlichen Vermittlungsauftrages. Aus mündlichen erteilten Aufträgen kann - außer vom Konsumenten (§ 1 KSchG) – keine Haftung abgeleitet werden. Schadenersatzansprüche gegen HIRSCH & GALL verjähren, sofern der Klient (Vollmacht- oder Auftraggeber) nicht innerhalb von 6 Monaten, nachdem er oder die Anspruchsberechtigten den Schaden und Schädiger kannten oder kennen mussten (relative Verjährung), spätestens aber innerhalb von 3 Jahren ab dem anspruchsbegründenden Schadensfall (absolute Verjährung) diese gerichtlich geltend macht, soweit keine Bestimmungen des Konsumentenschutzgesetzes (KSchG) entgegenstehen.

## **V. Durchführungspolitik „Best-Execution-Policy“**

Die Durchführungspolitik von HIRSCH & GALL regelt die Grundsätze der Weiterleitung von von Klienten erteilten Aufträgen. Ziel ist es, für den Klienten das gleich bleibend bestmögliche Ergebnis bei der Auftragsausführung zu erzielen. Unter dem Begriff "gleich bleibend" versteht man das bestmögliche Ergebnis im Sinn einer längerfristigen Durchschnittsbetrachtung. Das bestmögliche Ergebnis wird bei Privatklienten primär am Maßstab des Gesamtentgelts gemessen, d.h. am Maßstab der Abschlussprovision des jeweiligen Versicherungsproduktes sowie der mit der Auftragsausführung verbundenen Kosten. Da auch andere Faktoren, wie zum Beispiel Schnelligkeit und Wahrscheinlichkeit der Auftragsausführung wesentliche Faktoren sind, werden diese berücksichtigt, wenn sie dazu beitragen, das bestmögliche Ergebnis zu erreichen. HIRSCH & GALL hat bereits seit Bestehen nach diesen Grundsätzen gehandelt und legt diese Grundsätze den Klienten offen. Erteilt der Klient HIRSCH & GALL eine Weisung abweichend von seiner Produktempfehlung, können die Grundsätze der Durchführungspolitik gegebenenfalls nicht eingehalten werden. HIRSCH & GALL kann daher das bestmögliche Ergebnis für den Klienten nicht sicherstellen.

## **VI. Entgeltregelungen**

Für die Vermittlungstätigkeit erhält HIRSCH & GALL bei neu abzuschließenden Risiken eine Provision über den Produktgeber für die Beratungs- und Vermittlungstätigkeit. Bei Vertragsänderungen wird nur bei Mehrprämie bzw. bei Zuzahlungen eine Provision fällig. Die Beratung und Manipulation bei reinen Vertragsadaptierungen von bestehenden Verträgen ohne Mehrprämie werden von Produktgebern nicht bezahlt. Für alle Tätigkeiten, die nicht mit einer Vermittlung in unmittelbarem Zusammenhang stehen, bietet HIRSCH & GALL seinen Klienten bedarfsgerechte honorarpflichtige Lösungen. Reine Beratungsaufträge sind grundsätzlich honorarpflichtig. Basis für die Honorarerstellung ist die jeweils aktuelle Honorarordnung sowie der entsprechende Auftrag.

## VII. Honorarordnung

Diese Honorarordnung gilt für alle nicht von Produktpartnern bezahlten Beratungsleistungen für Klienten. Den jeweiligen Honoraren sind 20% USt. hinzuzurechnen.

### 1. Beratungs- und Gutachtenhonorare

- allgemeine Beratungen in Versicherungsangelegenheiten
- Prüfung von bestehenden Versicherungsverträgen
- Risikoanalysen zu bestehenden und für neu angedachten Versicherungsverträgen (ohne Vertragsvermittlung),
- Risikomanagement, Ausarbeitung von Deckungs- und Veranlagungskonzepten. Beratung für Vertragsgestaltung
- Beratung und Betreuung nach Vertragsabschluss von Versicherungsverträgen – insbesondere Wahrung der Interessen des Versicherungskunden gem. § 28 Maklergesetz

#### Konsument:

- Unterstützung bei Eintritt des Versicherungsfalles (gem. §28 Zif.6 Maklergesetz)
- Überprüfung der bestehenden Versicherungsverträge / gegebenenfalls Verbesserungsvorschläge / Fristenwahrung ( §28 Zif.7 Maklergesetz)
- Klärung von Inkassoproblemen und diverse Besorgungen bei Versicherungen
- Beratung (ausgenommen sozialversicherungs- / steuerliche Fragen) und Betreuung von „fremd“ abgeschlossenen Versicherungsverträgen und Veranlagungen
- Schadensberatung und -bearbeitung, Beratung über die Einreichung hinausgehend; insbesondere die außergerichtliche Geltendmachung von Ansprüchen gegenüber Versicherungsunternehmen
- Vertretung und Abwicklung bei Schadensfallsanierungen

#### Nicht-Konsument:

- Berichterstattung und Bekanntgabe von Rechtshandlungen gegenüber dem Versicherungskunden (gem. §28 Zif.4 Maklergesetz)
- Prüfung der Versicherungspolizze (gem. §28 Zif.5 Maklergesetz)
- Unterstützung bei Eintritt des Versicherungsfalles (gem. §28 Zif.6 Maklergesetz)
- Überprüfung der bestehenden Versicherungsverträge / gegebenenfalls Verbesserungsvorschläge / Fristenwahrung ( §28 Zif.7 Maklergesetz)
- Klärung von Inkassoproblemen und diverse Besorgungen bei Versicherungen
- Beratung (ausgenommen sozialversicherungs- / steuerliche Fragen) und Betreuung von „fremd“ abgeschlossenen Versicherungsverträgen und Veranlagungen
- Schadensberatung und -bearbeitung, Beratung über die Einreichung hinausgehend; insbesondere die außergerichtliche Geltendmachung von Ansprüchen gegenüber Versicherungsunternehmen
- Vertretung und Abwicklung bei Schadensfallsanierungen

#### 1.1. Zeitabhängiges Honorar (je angefangener ¼ Stunde):

- Berater mit einschlägiger fachlicher Befähigungsvoraussetzung € 45,00
- Fachkraft € 30,00

#### 1.2. Erfolgshonorar:

kann zusätzlich zur Zeitgebühr und den Barauslagen verrechnet werden: z.B. 10% der jährlichen Prämienersparnis x Restlaufzeit.

#### 1.3. Barauslagen/-pauschale:

kann zusätzlich zur Zeitgebühr verrechnet werden und erfolgt insbesondere für:

Materialverbrauch, Kopien, Porto, Amtsgebühren, Telefongebühren, Reisekostenersatz, Fahrtkosten (Bahn, aml. KM-Geld). Abweichend kann eine Barauslagenpauschale vereinbart werden.

### 2. Vertretung im Schadensfall

Bearbeitung und außergerichtliche Vertretung in Schadensfällen - Zeitgebühr gem. Punkt 1.1..

#### 2.1. Erfolgshonorar Vertretung im Schadensfall:

kann zusätzlich zur Zeitgebühr und den Barauslagen verrechnet werden: z.B. 10% der Schadensleistung

### 3. Behördenwege / KFZ-An- / Abmeldungen

Wege zur Verkehrsbehörde/Wien

€ 60,00 (USt-befreit)

Wege zur Verkehrsbehörde außerhalb Wien sind derzeit nicht möglich.

### 4. Allgemeine Bestimmungen

Die Honorarordnung in der jeweils gültigen Fassung liegt im Büro HIRSCH & GALL auf und ist auf der Homepage <http://hirsch-gall.at> veröffentlicht.

## VIII. Interessenkonflikte „Conflict of Interest Policy“

HIRSCH & GALL ist darauf bedacht, seine Dienstleistungen immer im bestmöglichen Interesse des Klienten zu erbringen. Zu diesem Zweck wurden Vorkehrungen getroffen, die gewährleisten sollen, dass sich Interessenkonflikte zwischen HIRSCH & GALL, der Geschäftsleitung, den Beschäftigten und Kooperationspartnern sowie dem bzw. zwischen Klienten nicht negativ auf die Interessen des einzelnen Klienten auswirken.

An welchen Schnittstellen könnten Interessenkonflikte auftreten

- zwischen Klienten und HIRSCH & GALL,
- den Mitarbeitern von HIRSCH & GALL, einschließlich der Geschäftsleitung
- den Kooperationspartnern
- anderen Klienten.

Welche Finanzdienstleistungen könnten Interessenkonflikte auslösen

- Beratung: die Abgabe von persönlichen Empfehlungen zu Geschäften
- Vermittlung: Annahme und Übermittlung von Aufträgen

Beispiele für potentielle Interessenkonflikte

- Aus unserer Tätigkeit als selbstständiger, auf Ertrag ausgerichteter Gewerbebetrieb
- bei Erhalt oder Gewährung von Zahlungen (z.B. Absatzentgelte, Vertriebsprovisionen, Zuschüsse für Marketing, Schulung oder Vertriebsmaßnahmen)
- unterschiedliche Höhen von Abschluss-, Abschlussfolge- und Bestandsprovisionen oder ähnlichen Vergütungen
- durch erfolgsbezogene Vergütung von Mitarbeitern und Beratern
- aus der Gewährung von Zuwendungen an Mitarbeiter und Berater
- aus Gewährung von monetären und/oder Sachzuwendungen für Kundenveranstaltungen und Events
- aus anderen Geschäftstätigkeiten unseres Hauses
- aus Beziehungen unseres Hauses zu Versicherungsgesellschaften und anderen Kooperationspartnern
- bei der Erlangung von Informationen, die nicht öffentlich bekannt sind
- bei der Erstellung von Gutachten über Versicherungs- und Veranlagungsverträge, die Klienten angeboten wurden

### Maßnahmen zur Vermeidung von Interessenkonflikten

HIRSCH & GALL und seine Mitarbeiter handeln im Einklang mit den einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen auf rechtmäßige, sorgfältige und redliche Weise im Interesse des Klienten. Ziel der nachfolgenden Vorschriften ist es, Interessenkonflikte frühzeitig zu erkennen und soweit möglich zu vermeiden.

- Die Auswahl der Produkte wird ausschließlich durch die jährliche Partnerbewertung und von Sonderkonditionen für unsere Klienten bestimmt
- Alle Mitarbeiter, bei denen im Rahmen ihrer Tätigkeit Interessenkonflikte auftreten können, sind zur Offenlegung aller ihrer Geschäfte verpflichtet
- Reihung der Interessen. Die Interessen der Klienten gehen immer den Interessen von HIRSCH & GALL bzw. seinen Mitarbeitern vor
- Bei Ausführung von Aufträgen handelt HIRSCH & GALL entsprechend der Durchführungspolitik
- Regelmäßige Schulung der Mitarbeiter
- Ein geschulter und langjährig erfahrener Mitarbeiter ist damit betraut, mögliche Interessenkonflikte zu erkennen und zu vermeiden

### Regelungen über die Annahme von Vorteilen

HIRSCH & GALL erhält die obengenannten Vorteile primär als Entgelt für die Vermittlungstätigkeit. Diese Vorteile (Abschluss-/Erst- und Abschluss-/Folgeprovisionen) werden durch die jeweiligen Versicherungsgesellschaften verrechnet. Art und Höhe ist bei den jeweiligen Produkten verschieden. Diese Einnahmen dienen dazu, Klienten stets dasselbe hohe Niveau unserer Beratungen und Serviceeinrichtungen bieten zu können, Schulungen der Mitarbeiter durchzuführen, den hohen Sicherheitsstandard zum Schutz der Klientendaten zu erhalten und um die einwandfreie Abwicklung der Geschäftsfälle gem. den gesetzlichen Rahmenbedingungen sicherzustellen. Darüber hinaus werden die Kosten für die Qualitätssicherung, die EDV Hardware und Software zur Erhaltung des Verwaltungs- und Informationsstandards für unsere Klienten sowie die Versicherungsprämie für die abgeschlossene Vermögensschadenshaftpflichtversicherung davon bestritten.

### Offenlegung von Interessenkonflikten

In Einzelfällen kann es vorkommen, dass Interessenkonflikte nicht vermeidbar sind. In diesem Fall wird sich HIRSCH & GALL die betroffenen Klienten über den Interessenkonflikt informieren. Die Klienten können sich somit auf informierter Basis entscheiden, ob sie das Geschäft trotz des Konflikts wünschen.

## IX. Allgemeine Informationen / Unternehmensdaten

Name	HIRSCH & GALL Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten GmbH
Anschrift	Zeillergasse 30, 1170 Wien
Telefon	01 – 713 23 01 – 0
Fax	01 – 713 23 01 – 23
e-mail	<a href="mailto:buero@hirsch-gall.at">buero@hirsch-gall.at</a>
Homepage	<a href="http://hirsch-gall.at">http://hirsch-gall.at</a>
Geschäftsführer	Thomas Gall: 10.11.1968 Thomas Hirsch: 29.05.1969
Gründungsjahr	2005
Firmenbuch	FN: 261865x / Handelsgericht Wien
Betriebsgegenstand	Versicherungsvermittler in der Form Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten
Vermittlerregister	<a href="https://www.gisa.gv.at/at.gv.wien.fshost-gisa-at/user/formular.aspx?pid=f3cbbd2e05c54d8d889b1bddcb648fa2&amp;pn=Bacc9a84823284ea099c0af9ff5837cda">https://www.gisa.gv.at/at.gv.wien.fshost-gisa-at/user/formular.aspx?pid=f3cbbd2e05c54d8d889b1bddcb648fa2&amp;pn=Bacc9a84823284ea099c0af9ff5837cda</a>
GISA Zahl	24872553 MBA 17 Wien
Steuer Nummer	06 180/4589
Umsatzsteuer ID	ATU 61805078
Datenverarbeitungsregister	0968820
Bankverbindung	ERSTE BANK AG AT05 2011 1284 4145 330
Berufshaftpflicht	Generali Versicherung Pol.Nr. 281-7689-3816
Kammer	WKW - Fachgruppe Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

## X. Beschwerdestelle

Beschwerden über HIRSCH & GALL, deren Mitarbeiter oder Dienstleistungen haben, sind schriftlich, telefonisch, per Fax oder per E-Mail an unser Büro oder an das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (Stubenring 1, 1010 Wien, [www.bmwa.gv.at](http://www.bmwa.gv.at)) zu richten.

## XI. Beendigung der Vertretung / Geschäftsbeziehung

Die Geschäftsbeziehung kann durch schriftliche Kündigung durch eine der beiden Vertragsparteien beendet werden. Sie erlischt jedoch spätestens automatisch mit Kündigung / Stornierung oder Vermittlerwechsel des letzten durch den von HIRSCH & GALL vermittelten Vertrages. Der Klient nimmt zur Kenntnis, dass durch die Beendigung dieses Geschäftsverhältnisses auch die Interessenwahrung durch HIRSCH & GALL erlischt, nicht jedoch die aus den vorangegangenen aktiven Vertragsverhältnissen resultierenden wirtschaftlichen Ansprüche von HIRSCH & GALL.

## XII. Schlussbestimmungen

Änderungen und Ergänzungen zu diesen Geschäftsbedingungen bedürfen der Schriftform. Mündliche Nebenabreden bestehen nicht. Sind bzw. werden einzelne Bestimmungen dieser Geschäftsbedingungen ungültig oder nicht durchsetzbar, bleiben die übrigen Bestimmungen davon unberührt. Die ungültige bzw. nicht durchsetzbare Bestimmung wird in diesem Fall durch eine solche ersetzt, die dem wirtschaftlichen Zweck der ungültigen bzw. nicht durchsetzbaren Bestimmung möglichst nahe kommt. Sowohl diese Geschäftsbedingungen als auch alle Geschäftsunterlagen unterliegen österreichischem Recht. Gerichtsstand ist Wien. Für Klagen gegen Verbraucher im Sinn des Konsumentenschutzgesetzes gelten die Zuständigkeitsregeln des § 14 KSchG. Diese Unterlagen sind urheberrechtlich geschützt. Die Verwendung ohne schriftliche Genehmigung durch HIRSCH & GALL ist verboten.