

Sehr geehrte Damen und Herren,

gleich zu Beginn möchte sich das **Zurich-BAV-Newsletter-Team recht herzlich bei Ihnen bedanken**. Über 450 Anmeldungen sind vor und nach dem 1. BAV-Newsletter eingetroffen. Dieses Interesse motiviert uns zusätzlich, Sie weiterhin praxisnah zu informieren.

Wir freuen uns aber nach wie vor über Anmeldungen zu unserem kostenlosen Service. Bitte empfehlen Sie uns und leiten diese Mail einfach weiter.

Neu-Interessenten bitten wir um ein **Mail mit dem Betreff "JA zum BAV-Newsletter"** an: newsletter.bav@at.zurich.com oder registrieren Sie sich direkt auf unserer Seite: <http://www.zurich.at/service/newsletter/bav/anmelden>

Heute informieren wir Sie über:

1. **Warum** sollte ein Unternehmer über die **BAV** nachdenken und investieren?
Erzielen Sie eine Zusatz-Pension durch **Steuer-Ersparnis!** [zum Artikel...](#)
2. Welche **Pension wird uns erwarten?**
Wir haben interessante Daten über durchschnittliche Pensionshöhen, Ausgleichsempfänger, etc. direkt bei der Sozialversicherung und der Statistik Austria recherchiert.
[zum Artikel...](#)
3. **Was fordert der Gesetzgeber von der BAV? Welche Produkte entsprechen** den gesetzlichen Erfordernissen, um als KMU-Vorsorge zu dienen?
Autor: Dr. Greif-Wüstenbecker, GF BCA Austria über 14 Fonds...
[zum Artikel...](#)
4. **Verkaufstipps B2B – Der Weg zu optimierten Beratungsgesprächen, Teil 2**
Wozu Gruppenverkauf?
Autor: Johannes Muschik,
GF [VERMAK GmbH, Vermittlerakademie](#) [zum Artikel...](#)
5. **BONUS Vorsorgekasse** bleibt auch **2010 kundenfreundlichste** Vorsorgekasse!
[zum Artikel...](#)

Viel Spaß beim Lesen wünscht Gerhard Danler

Ad 1) Warum sollte ein Unternehmen über die Betriebliche Altersvorsorge nachdenken und investieren?

Wir alle werden älter und die einzahlenden Personen im staatlichen Pensions-System werden weniger. Seit Jahren spricht man von einer Pensionslücke, die uns beim Pensionsantritt erwartet. Und von der ungünstigen demographischen Entwicklung, wodurch weniger Junge immer mehr Alte, also Pensionisten/innen erhalten müssen. Was irgendwann das Pensionssystem ins Wanken bringen könnte. Vor allem gut verdienende Leistungsträger/-innen und Unternehmer/innen können sich diese immer **größer werdende „Pensionslücke“** zwischen aktivem Nettoeinkommen und späterer staatlicher Pension ausrechnen (lassen).

Die Betriebliche Altersvorsorge bietet zahlreiche Vorteile, sowohl für Unternehmen, als auch die Arbeitnehmer/innen. Unternehmen möchten attraktive Arbeitgeber sein. Dies erleichtert die Mitarbeiter-Suche und die langfristige Bindung von qualifiziertem Personal ans Unternehmen. Und reduziert die Ausbildungskosten. BAV-Modelle führen zu gesenkten Steuern, Abgaben und Lohnnebenkosten. Und stellen eine interessante Alternative zu herkömmlichen Gehaltszahlungen dar.

Riskante Veranlagungen sind nicht immer gefragt - umso mehr fallen „Steuer-Vorteile“ ins Gewicht! „Optimieren“ Sie den Unternehmensgewinn durch BAV-Lösungen und holen Sie sich die entsprechende Steuerersparnis.

Schlagen Sie mit Betrieblicher Altersvorsorge das Gespenst der Pensionslücke in die Flucht und sichern Sie sich Ihre Zusatzpension – idealerweise durch Umschichtung von Firmenvermögen ins Privatvermögen..

Das Zahlenmaterial unter Punkt 2 zeigt eindrucksvoll, warum Sie sich rasch näher mit der Betrieblichen Altersvorsorge beschäftigen sollten!

[... nach oben](#)

Ad 2) Welche Pension wird uns erwarten? Zahlen sagen mehr ...

Wegen der unter Punkt 1 beschriebenen Pensionslücke, haben wir interessante Hintergrund-Daten direkt bei der Sozialversicherung und der Statistik Austria recherchiert.

Daher fragten wir **Dr. Martin Scheibenpflug, Direktor der SVAgW** (Sozialversicherung der gewerblichen Wirtschaft) nach seiner Sicht der Dinge. Er berichtet über 2 Auffälligkeiten:

a) Gewerbetreibende gehen im Vergleich zur durchschnittlichen Bevölkerung **später in Pension**. Männer um 2 Jahre. Frauen um 1,4 Jahre.

Ob diese Tatsache bedeutet, dass Selbständige besonders gerne arbeiten oder länger arbeiten müssen, um eine vernünftige Pension zu erhalten, ist wohl Ansichtssache...

b) Die Pensionsbelastungsquote bei den Gewerbetreibenden sinkt.

Diese Quote drückt aus, wie viele Pensionsbezieher es auf 1000 Versicherte gibt. Und hier zeigt sich, dass diese Quote von 502 (2005) auf 457 (2009) gesunken ist.

Dies deutet darauf hin, dass die SVAgW durch die ständige Zunahme an Versicherten ein wachsender Versicherungsträger ist. In den letzten Jahren gab es viele Betriebsneugründungen und eine wachsende Zahl an Personen, die selbständige Einkünfte erzielen.

Allerdings muss man hier hinzufügen, dass von den ca. 440.000 österreichischen Unternehmen ca. 50 % EPU, also Ein-Personen-Unternehmen, sind, die nur geringe Beiträge zahlen. Womit sie künftig auch nur eine kleine Pension erhalten werden.

Im Vergleich dazu spürt man bei der SVA der Bauern den stattfindenden Strukturwandel. Im Jahr 2008 hat die dortige Pensionsbelastungsquote 1136 betragen, d.h. 1000 Versicherte mussten 1136 Pensionisten/innen finanzieren. Entsprechend höher belief sich in dieser Pensionsversicherung die Ausfallhaftung des Bundes.

Die nun **folgenden Zahlen zeigen ganz deutlich wie groß die Pensionslücke** – gerade bei besonders gut verdienenden Selbständigen - werden wird.

Ein Grund mehr, sich mit der Betrieblichen Altersvorsorge näher zu beschäftigen und die oben genannten steuerlichen Vorteile zu nutzen!

Ein wenig Statistik...

Durchschnittspensionen in der gewerblichen Pensionsversicherung (GSVG):
(Dezember 2009)

Alterspensionen:	Männer €	1.529,84
	Frauen €	955,26

Erwerbsunfähigkeitspensionen:	Männer €	1.174,74
	Frauen €	674,64

Ausgleichszulagen-Bezieher in der SVA gew.Wirtschaft	16.936
bis zu welcher Pensions-Höhe erhält man eine Ausgleichszulage	€ 784

Anzahl der SVA Pensionsbezieher zum 31.12.2009:	164.274
--	---------

Anzahl der Versicherten in der gewerblichen Pensionsversicherung zum 31.12.2009:	359.357
---	---------

Pensionsbelastungsquote (Pensionsbezieher auf 1000 Versicherte) in der gewerblichen Pensionsversicherung :	457
---	-----

Vergleich dazu:	Gesamte Pensionsversicherung 2009	621
	SVA d. Bauern 2008	1136

Durchschnittliches Zugangsalter bei Eigenpensionen in der gesamten Pensionsversicherung 2009:	Männer	59,2 Jahre
	Frauen	57,1 Jahre

Durchschnittliches Zugangsalter bei Eigenpensionen in der gewerblichen Pensionsversicherung 2009:	Männer	61,2 Jahre
	Frauen	58,5 Jahre

Quellen : Statistiken des Hauptverbandes der SV-Träger
SVA-Statistiken, Statistik Austria

Autor: Dir. Dr. Martin Scheibenpflug,
Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft Landesstelle Oberösterreich
Landesstellenleitung Mozartstraße 41 A-4010 Linz, Tel: 0732-76 34-6600,
Fax: 0732-76 34-9419, Martin.Scheibenpflug@svagw.at, <http://www.svagw.at>

[... nach oben](#)

Ad 3) Die KMU-Förderung – eine potentielle Vorsorgemöglichkeit für Selbständige? Was fordert der Gesetzgeber - welche Produkte entsprechen den gesetzlichen Erfordernissen?

Im Rahmen der KMU-Förderung gemäß § 10 EStG können UnternehmerInnen seit 2006 (mit Anpassung 2009) **bis zu 13 % Ihres Gewinns** (vor Steuern auf Basis des Grund- und Gewinnfreibetrags) „**steueroptimiert**“ zu verwenden.

Aufgrund der dramatischen Pensionslücke – wie in Artikel 2 dargestellt – sollten Selbständige rasch über eine zweckgebundene Verwendung dieses Freibetrags im Rahmen der KMU-Vorsorge nachdenken. Sie sollten jedoch über die Chancen und auch die Risiken dieser Anlageprodukte und deren Anlageorientierung informiert sein.

Die **Veranlagungsvorschriften** im § 25 Pensionskassengesetz, die Regelungen im § 10 (Gewinnfreibetrag) und § 14 (Vorsorge für Abfertigung, Pensionen und Jubiläumsgelder) des Einkommensteuergesetzes erlauben eine Investition von maximal 70% des Fondsvolumens in Aktien. Durch diese flexible Anlagerichtlinie könnte der Fondsmanager auf unterschiedliche Marktlagen angemessen reagieren. Dies wird jedoch bedauerlicherweise nur von wenigen Produktemittenten getan. Die Mehrzahl der Fondsmanager verfolgt **passive Strategien**. Daher haben sie ein massives **Übergewicht an Staatsanleihen** in ihren Portfolios. Damit wiegen sie den Endkunden in der trügerischen Sicherheit, sein Geld sei sicher angelegt. Weil ein Staat - angeblich? - nicht in Konkurs gehen kann.

Die allermeisten Kunden haben jedoch das Ziel „Kaufkrafterhalt des Ansparkapitals“. Um im Alter den hart erarbeiteten Lebensstandard halten zu können. Damit das gelingt, muss der Fonds-Manager seine Anlagestrategie an die unterschiedlichen Marktlagen (Inflation, Deflation, Bullmarket, etc.) anpassen. Dabei geht es weniger um kurzfristige Gewinn-Maximierung. Sondern um einen soliden, kontinuierlichen Wertaufbau bei gleichzeitiger Vermeidung von Verlusten. Wie groß dieses Bedürfnis in der Bevölkerung ist, sieht man an den momentanen Verkaufszahlen von Gold. Dabei ist ein wesentliches Verkaufsargument, dass man mit einer Unze Gold heute wie vor hundert Jahren einen Anzug kaufen könnte. Es wird also nicht mit dem Bedürfnis „Gewinn“, sondern mit „Kaufkrafterhalt“ argumentiert.

Ein sehr **wahrscheinliches Szenario** für überschuldete Staaten ist, dass es in den kommenden Jahren eine **Inflation zur Entschuldung der Staatshaushalte** geben wird. Womit wir also eine Geldentwertung erleben werden. Gehen wir von einem moderaten Leitzinssatz von 5-8% aus, wird es vor allem bei den lang laufenden Staatsanleihen einen starken Kursrückgang geben. Das Resultat werden floppende Vorsorgeprodukten sein. D.h. viele Rentner werden ihre Erwartungen an die Rentenhöhe stark reduzieren müssen und damit direkt zur Kasse gebeten werden.

Um den Bedürfnissen von Kaufkrafterhalt gerecht zu werden, haben die Fondsmanager von C-QUADRAT ARTS TR Vorsorge A (AT0000789821) und Invesco Vorsorgefonds (AT0000691753) mit einer aktiven Strategie ihr Augenmerk auf Ertrag und Wachstum gerichtet. Die derzeit hohe Performance geht mit entsprechender Volatilität einher.

Beim Alpha Top Select Vorsorge §14 (LU0402778624) wird aus diesem Grund bei uneindeutigen Marktlagen die Verlustvermeidung in den Vordergrund gestellt. Die Tatsache, dass 50% Verlust einen Anstieg von 100% zum Ausgleich benötigen, führt hier zu einem Konzept der kleinen aber stetigen Wertsteigerungen. Details dazu finden Sie unter http://www.zurich.at/documents/fonds/Alpha_TopSelect%20Vorsorge%20%5B05-10-10%5D.pdf

Autor: Dr. Jörn Greif-Wüstenbecker, GF BCA Austria Finanzdienstleistungen GmbH
Bergmillergasse 3/3/10, 1140 Wien, Tel: 01-41 999 33, www.bca-austria.com,
office@bca-austria.at

[... nach oben](#)

Ad 4) Verkaufstipps B2B – Der Weg zu optimierten Beratungsgesprächen – Kapitel 2: Wozu Gruppenverkauf?

Das Handwerkszeug für den B2B Verkauf ist Gegenstand dieser Serie. Wir möchten Ihnen Strategien und Methoden präsentieren, die sie sofort in Ihrem Alltag einsetzen können.

Im vorigen Newsletter haben wir gehört, dass B2B, also der Verkauf an Firmenkunden einige Besonderheiten hat. Unter anderem. sitzen Sie **häufig mehreren Gesprächspartnern** gegenüber, die Sie alle ins Gespräch einbinden müssen. Vor allem die Unterstützer Ihres Verkaufsprojektes.

Und die Praxis zeigt: Statt den Gruppenverkauf aktiv zu forcieren, führen viele Berater/innen lieber die vermeintlich „einfacheren“ Einzelgespräche. Damit verschwenden sie nur Zeit und Chancen, denn:

Vier gute Gründe sprechen für den Gruppenverkauf

1. Wir leben in einer zunehmend vernetzten Welt. Auch BAV hat Auswirkungen auf viele Bereiche im Unternehmen.
2. Für BAV müssen interne und externe Berater und Fürsprecher einbezogen werden. Mehrere Entscheidungsträger müssen auf denselben Informations- und Wissensstand gebracht werden.
3. Zeit wurde zum knappen Gut im Wirtschaftsleben. Je rascher alle vollständig informiert sind, umso effizienter kann die Umsetzung erfolgen.
4. Auch Sie als Vermittler haben keine Zeit zu verlieren. Mit dem Gruppenverkauf vermeiden Sie unproduktive Leerläufe und frustrierende Doppelgleisigkeiten. Sie stellen sicher, dass alle relevanten Personen eingebunden sind.

Sollten mehrere Personen beim Kunden an einer Entscheidung mitwirken, kommt man als Verkäufer/in mit Einzelgesprächen nicht weiter. Wenn Sie endlose Präsentationen (ein- und derselben Inhalte) vermeiden wollen, müssen Sie alle Entscheidungsträger an einen Tisch bekommen. Im Idealfall von Beginn an. D.h. schon das Erstgespräch findet vor der Gruppe statt. In der Praxis kann ein Zwischenschritt erforderlich sein: Sie kontaktieren vorab z.B. eine(n) Fürsprecher(in) und klären dabei die möglichen Gruppenmitglieder ab. In ihrer B2B Praxis werden sie sich häufig in folgenden Szenarien wieder finden:

Häufige Situationen im B2B Verkauf

- Der Leistungsüberblick: Sie kontaktieren einen neuen Kunden und präsentieren ihre Angebote. Im Prinzip ein unverbindliches gegenseitiges Kennenlernen und Abtasten auf mögliche Geschäftsinteressen.
- Die Wettbewerbspräsentation: Sie gegen Ihre Mitbewerber. Kunden laden mehrere Anbieter ein, Offerte zu legen.
- Die Angebotspräsentation: Das konkrete Überzeugungsgespräch wenn es um den Auftrag geht.

Erfolgsrezept für neue Rahmenbedingungen

Mangelhafte Produkte (Tarife) kann sich heute kein Anbieter von BAV mehr leisten. Die Top-Gesellschaften offerieren auf ähnlich hohem Niveau. WAS sie anzubieten haben, muss

angesichts des harten Wettbewerbs auf allen Ebenen perfekt sein. Aber das reicht nicht!
Entscheidend ist WIE BAV Lösungen dem Kunden verkauft werden.

Hand aufs Herz! Ist ihre Art zu präsentieren verständlich, spannend und vor allem kurz?

Sind ihre Unterlagen grafisch aufbereitet und leicht erklärbar?

Verwenden Sie visuelle Medien, um komplexe Zusammenhänge anschaulich zu machen?



Alle Fragen mit „Ja“ beantwortet?

Wunderbar, sie betrachten jeden Auftritt als eine Herausforderung zu überzeugen.

„Nein?“ Sie meinen dass sie ja „nur“ informieren würden? Dann könnte es sein, dass ihr persönliches Preis-Leistungs-Verhältnis beim Kunden zu kurz kommt. Es geht nicht nur darum, Informationen weiter zu geben. Sondern Lust auf das „Ja“ zu ihnen und ihrem Vorschlag zu erzeugen.

im nächsten Newsletter folgt Kapitel 3:

„Überzeugen beim Erstgespräch.“

Autor:

Johannes Muschik,

GF und Gesellschafter der VermittlerAKADEMIE

18 Jahre Erfahrung im Versicherungs- und Finanzdienstleistungssektor.

Spezialist in Sachen Aus- und Weiterbildung für selbständige und angestellte Vermittler.

Tel.Nr. +43 720 515 300, **e-mail:** info@vermittlerakademie.at

www.vermittlerakademie.at

Ad 5) BONUS Vorsorgekasse bleibt auch 2010 kundenfreundlichste Vorsorgekasse!

Die Bonus, eine Tochter der Zürich Versicherungs-AG und Generali Wien setzt weiterhin auf hohe Qualitätsstandards und gut geschulte Kundenberater/innen. In den vergangenen fünf Jahren hat die Bonus Vorsorgekasse **4 Mal den 1. Platz** als kundenfreundlichste Vorsorgekasse gewonnen. Vorige Woche hat man neuerlich den MVK Award 2010/2011 erhalten.

Basis für die Preisverleihung sind **Tests des Marktforschungs-Institut Telemark Marketing**. Hier wurden z.B. am Telefon Wartezeit, Kompetenz und Freundlichkeit getestet. Aber auch die Antwortdauer und -qualität bei E-Mails. Die BONUS Vorsorgekasse schnitt in beiden Kategorien als **beste Vorsorgekasse** ab.

Die Mitarbeitervorsorge, also die zweite Säule der Pensionssicherung, gewinnt in Österreich an Bedeutung. Da auch der Wettbewerb wächst (mittlerweile gibt es 10 Anbieter), wird Servicequalität zum wichtigen Unterscheidungsmerkmal. Daher sagt **Vorstand Peter Deutsch**: „Die Kunden stehen bei uns an erster Stelle. Deshalb freut es uns umso mehr, dass wir uns wieder Österreichs benutzerfreundlichste Vorsorgekasse nennen dürfen. Der MVK Award zeichnet uns erneut für Qualitätsarbeit und Kundenzufriedenheit aus. Daher gilt mein besonderes Lob unseren kompetenten und gut eingespielten Servicemitarbeiterinnen und Servicemitarbeitern, die sich täglich um die Anliegen unserer Kunden bemühen.“

Über die BONUS Vorsorgekasse AG

Sie wurde 2002 gegründet und verwaltet die Abfertigung NEU. Die BONUS Vorsorgekasse AG bildet mit der BONUS Pensionskassen AG und der Concisa Vorsorgeberatung und

Management AG ein Kompetenz-Center im Bereich der Betrieblichen Altersvorsorge. Eine menschliche, leistungs- und gesundheitsfördernde Unternehmenskultur ist ein zentrales Anliegen. Aber auch Verantwortung hinsichtlich Nachhaltigkeit. Derzeit arbeiten dort 70 Mitarbeiter mit einem Frauenanteil von rund 65 Prozent.

Das BAV-Newsletter-Team hofft, dass wir Ihnen „Gusto auf mehr gemacht“ haben! Für freuen uns über Ihr Feedback, aber auch über eventuelle Fragen und Themenvorschläge! Per Mail oder Telefon – Kontaktdaten unten im Impressum.

mit freundlichen Grüßen, Ihr Gerhard Danler

Impressum

Verantwortlich für den Newsletter sind:

Gerhard Danler, Marktsegmentleitung Betriebliche Altersvorsorge
Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft,
A-1010 Wien, Schwarzenbergplatz 15, Tel: 01 50125-1498
gerhard.danler@at.zurich.com , <http://www.zurich.at>

Redaktionelle Gestaltung:

Mag. Guenter Wagner, [B2B-Projekte für Finanz- und Versicherungsbranche](#),
Wagner@finanzverlag.at , Tel: 0676 545 789 1

Für Fragen stehen Ihnen die **FDL- und BAV-Spezialisten Ihrer Maklerservicestelle** der Landesdirektion zur Verfügung.

Die RTR-Liste wurde mit heutigem Tag abgeglichen!

Abmeldemöglichkeit

Unser Newsletter-Infoservice ist vollkommen kostenlos.

Sie erhalten den Newsletter, weil Sie sich per Mail an newsletter.bav@at.zurich.com angemeldet haben. Möchten Sie sich dennoch abmelden, antworten Sie auf diese Mail mit dem Betreff "Bitte streichen". Wir wollen Sie informieren, nicht belästigen.