

**Sehr geehrte Damen und Herren,**

manche von Ihnen sehnen vielleicht schon die Ferien herbei, dennoch möchten wir Ihnen noch eine geballte Ladung an Informationen übermitteln.

Gleichzeitig möchten wir die Gelegenheit nutzen, um Ihnen einen schönen Ferienbeginn zu wünschen. Wir hoffen, dass Sie gut erholt zurück kehren und voller Tatkraft in den Herbst starten werden.

Heute berichten wir über folgende Themen:

- 1. Aktuelle Studie: Unternehmer wollen BAV-Anteil erhöhen:**  
Welche Aspekte sind bei der Produktauswahl wichtig? [Zum Artikel...](#)
- 2. BAV-Lehrgang mit Vermittlerakademie – Rück- und Ausblick**  
Begeisterte Teilnehmer berichten! [zum Artikel...](#)
- 3. Zürich neuerlich prämiert!**  
Unsere Berufsunfähigkeitsversicherung erhielt 5-Sterne. [zum Artikel...](#)
- 4. Verkaufstipps B2B, Teil 3 – Der Weg zu optimierten Beratungsgesprächen**  
Autor: Johannes Muschik, GF [VERMAK GmbH, Vermittlerakademie](#) [zum Artikel...](#)
- 5. OGH traf 2 interessante Entscheidungen, die Auswirkungen haben werden!**  
Dadurch werden nicht nur der Leistungsfall, sondern auch Bemessungsgrundlage und Berufsschutz in Frage gestellt...! Nutzen Sie das offensiv im Vertrieb. [zum Artikel...](#)

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen Gerhard Danler

**Bitte empfehlen Sie unseren Newsletter** und leiten diese Mail einfach weiter.  
Wir freuen uns **über zahlreiche Neu-Anmeldungen zum kostenlosen Newsletter.**

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

---

## **Ad 1) Aktuelle Studie: Unternehmer wollen BAV-Anteil erhöhen: Welche Aspekte sind bei der Produktauswahl wichtig?**

Das Branchen-Magazin „Fonds Professionell“ berichtete über eine Studie eines britischen Lebensversicherers. Diese förderte einige **interessante Aspekte** zu Tage. Auch wenn die Studie für Deutschland gemacht wurde, kann man dennoch eine Tendenz ableiten:

**Klein- und Mittelbetriebe und deren Mitarbeiter setzen verstärkt auf BAV.**

Konkret wurden für die Studie 250 Personal-Verantwortliche in kleinen und mittelständischen Unternehmen befragt. Davon gaben 34 % an, dass sie heuer den BAV-Anteil erhöhen werden. Im Jahr davor waren dies nur 5 %. Auch der Anteil jener Firmen, die sich erstmals mit diesem Thema beschäftigen möchten, stieg auf 34,6 % (2010: 13,9%).

Dieses Umfrage-Ergebnis für Deutschland lässt sich auch **auf Österreich übertragen**. Denn auch die BAV-Abteilung von **Zurich stellt einen starken Zuwachs** an Anfragen fest. In der Finanzkrise verhielten sich viele Interessenten noch vorsichtig. Nun kommen Sie aktiv auf uns zu. Dieses Interesse gilt es nun optimal zu nutzen. Also den Bedarf zu erheben und die optimale Lösung für das Unternehmen zu erarbeiten.

Dabei könnte vielleicht ein weiteres Ergebnis der Studie interessant sein. Nämlich: Was sind die wichtigen **Aspekte, die die Auswahl des BAV-Produktes (mit-)entscheiden?**

- > 80,9 % Transparenz der angebotenen Lösung (2010: 67,2%)
- > gleichauf Sicherheit bei Insolvenz (2010: 91 %)
- > 75,4 % lebenslange Rentenzahlungen
- > 68,9 % Flexibilität der Produkte

Und welche **Aspekte** sind bei der **Auswahl des Anbieters (mit-)entscheidend:**

- > 86,4 % verständliche Vertragsbedingungen (2010: 53,6%)
- > 86,0 % Seriosität
- > 85,0 % kompetente Beratung
- > 81,0 % gutes Kundenservice

Das BAV-Team der Zurich hat in den letzten Jahren sehr viel in die **Ausbildung der Mitarbeiter und Partner investiert** – siehe Artikel unten zum BAV-Lehrgang. Zu einem regen Informations-Austausch und Wissenstransfer kommt es auch durch unseren **regelmäßigen BAV-Newsletter**. Daher sind wir überzeugt, dass die ausgebildeten Zurich-MitarbeiterInnen und unsere BAV-Vertriebspartner die Interessenten optimal betreuen und das derzeit geeignetste Produkt für den Kundenbedarf anbieten werden.

[... nach oben](#)

## Ad 2) BAV-Lehrgang mit Vermittlerakademie – Rück- und Ausblick Ein starker Jahrgang

Die Nachfrage nach **Betrieblichen Altersvorsorgen (BAV)** nimmt weiter zu. Davon konnten sich die Absolventen des BAV Lehrgangs 2011 der Vermittlerakademie während ihrer Ausbildung selbst überzeugen. Und sich gleich das notwendige Profiwissen aneignen, um ihre wichtigste Zielgruppe erfolgreich anzusprechen: die heimischen Klein- und Mittelbetriebe (KMU).

Eine kürzlich veröffentlichte Creditreform-Umfrage unter 1800 Unternehmen zeigt: 54,8 Prozent schätzen die Geschäftslage mit "gut" oder "sehr gut" ein. Zum Vergleich: 2010 waren es erst 41,2 Prozent. Nur 6,4 Prozent bewerten aktuell ihre Situation mit "mangelhaft" oder "ungenügend". In Summe hat sich der Geschäftsgang der heimischen KMU heuer deutlich verbessert. Besonders interessant: Ein Viertel weist **2011 steigende Gewinne** aus!

„Kluge Unternehmer werden den finanziellen Aufschwung auch für ihre Betriebliche Altersvorsorge nutzen“, weist **Johannes Muschik, Geschäftsführer der Vermittlerakademie** auf die gute Ausgangslage für das BAV Geschäft hin. Denn wer einen Teil seines Betriebserlöses in die eigene Altersvorsorge investiert, fährt damit um Längen besser, als wenn er dies aus seinem versteuerten Privatvermögen tun würde. „Unternehmer sind bei der Gestaltung ihrer Alterspension gegenüber Angestellten klar im Vorteil“, so Muschik, und ergänzt: „Bei einer durchschnittlichen Selbständigen Pension von 1.320 € (Männer: 1.579.- und Frauen: 994.-; Zahlen aus 2009) pro Monat liegt der **Handlungsbedarf für KMU Inhaber auf dem Tisch.**“ Doch erst ein kleiner Teil der heimischen KMU nutzt den Luxus der eigenen Betriebspension. „Hier **fehlt es einfach an qualifizierten Beratern**, die diese Kunden von ihren Vorteilen informieren und konkrete Lösungen anbieten“, so Muschik.

Um Vermittlern die Schwellenangst vor Firmenkunden zu nehmen bietet die Vermittlerakademie gemeinsam mit der Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft die Qualifizierung für Betriebliche Altersvorsorgen an. Dabei werden **Fachwissen (Know-how) und Verkaufstraining (Do-how) kombiniert**. Zwischen den Präsenzphasen vertiefen die Teilnehmer ihre Kenntnisse mittels E-Learning. Bei der Abschlussarbeit ist ein konkreter Praxisfall zu lösen. Bei der Umsetzung im Verkauf stehen anschließend regionale BAV- und FDL-Spezialisten mit Rat und Tat zur Seite.

Den Absolventen des Jahrgangs 2011 gratuliert Johannes Muschik zu ihrem **erfolgreichen Abschluss**. „Insgesamt konnten wir drei Mal mit sehr gutem Erfolg und sechs Mal mit Auszeichnung zertifizieren“. Ein hervorragendes Ergebnis, vor allem wenn man die strengen Aufnahme- und Prüfungsbedingungen in Betracht zieht. Die **Feedbacks der Teilnehmer** gehen von „Zu diesem Lehrgang kann ich nur sagen: Fachlich, sachlich, kompetent!“ über „...bin von der Sinnhaftigkeit überzeugt, die BAV als Bindungs- und Steuerungsinstrument in der Mitarbeiter- bzw. Pensionsvorsorge einzusetzen“ zu „Teilnahme an diesem Seminar hat sich gelohnt. Durch die Diskussion konnten verschiedene neue Aspekte mitgenommen“ werden“.

**Sie interessieren sich für die Ausbildung** zum/zur Berater/in für BAV? Schreiben Sie uns ein Mail ([info@vermittlerakademie.at](mailto:info@vermittlerakademie.at)), wir informieren Sie über die nächsten Termine.



Bild: Absolventen des BAV Jahrgangs 2011



**Autor:** Johannes Muschik,  
GF [VERMAK GmbH, Vermittlerakademie](#)

[Nach oben...](#)

### **Ad 3) Zürich neuerlich prämiert! Unsere Berufsunfähigkeitsversicherung erhielt 5-Sterne.**

Nach 2009 wurde Zurich auch heuer von Morgan & Morgan Rating mit 5-Sternen für seine Berufsunfähigkeits-Versicherung ausgezeichnet.



Schnell ist es passiert. Ein Unfall oder schwere Krankheit. Und plötzlich ist man nicht mehr in der Lage, sein Einkommen zu erzielen. Und vom Staat können wir wenig erwarten. Wer noch einen Beweis für diese Aussage braucht, der lese Punkt 5 „OGH-Urteile“ genau...

Kunden, die mehr als eine Mindestabsicherung wünschen, sollten sich das nun prämierte, überzeugende **Konzept zur Einkommenssicherung** näher ansehen!

Begeben Sie sich in gute Hände, das Einkommenssicherungskonzept der Zurich wartet auf zufriedene Kunden.

**Nähere Informationen erhalten Sie von Ihrem lokalen FDL-Maklerbetreuer.**

[... nach oben](#)

### **Ad 4) Verkaufstipps B2B – Der Weg zu optimierten Beratungsgesprächen, Teil 3 Autor: Johannes Muschik, Vermittlerakademie**

#### **Guter Start, glückliches Ende**

Ein eindrucksvolles Beispiel dafür, wie man Verkaufsgespräche verbockt - noch bevor sie begonnen haben - konnte ich selbst vor einigen Wochen in der Kundenrolle erfahren. Mein Auftraggeber, ein mittelständischer Unternehmer, hatte mich gebeten, ihn beim Kauf eines Investments bei einer österreichischen Bankengruppe zu beraten. Pünktlich zum vereinbarten Termin warteten wir beide im Eingangsbereich des Geldinstituts auf unseren Ansprechpartner. Vom Portier erhielten wir die Auskunft, dass der gerade mit seinem Auto in die Tiefgarage eingefahren war, und es daher „nicht mehr lange dauern“ würde, bis er uns abholt. Mit mehreren Minuten Verspätung kam der Kundenbetreuer zu uns und dann ging es zunächst mit dem Lift in den vierten Stock. Dort wanderten wir, ihm folgend, durch die Gänge während er einen Meeting Raum nach dem anderen „abklapperte“, die sich alle als besetzt heraus stellten. Mit entschuldigender Miene an uns gewandt meinte er „heute ist offenbar viel los“ bevor er uns ohne weiteren Kommentar in ein fensterloses Zimmer dirigierte. Ein schmuckloser Tisch, abgewetzte Sessel und vergilbte Malerei an den Wänden ließen darauf schließen, dass es sich um eine Art Pausenraum der Hausarbeiter handelte. Noch während wir uns setzten verließ er den Raum wieder, um „den Veranlagungsexperten zu holen“. Es vergingen wohl weitere fünf Minuten, bis unser Betreuer in Begleitung eines Mitarbeiters erschien, der sich uns als Experte für Veranlagungen vorstellte. Er erwähnte, dass er von dem Meeting leider spät, ganz genau gerade eben, erfahren hatte, sich jedoch gerne eine viertel Stunde Zeit nehmen könne, bevor er zu seinem nächsten Termin müsse. Seine Ausführungen waren fundiert, sein Fachwissen ausgezeichnet. Doch seine Chancen auf einen Geschäftsabschluss waren zu diesem Zeitpunkt bereits gegen Null gesunken.

Ein Einzelfall? Keineswegs! Tag für Tag erleiden Kunden dasselbe Schicksal. Schlechte oder schlichtweg gar nicht vorhandene Vorbereitung des Verkäufers auf den Termin ist ein weit verbreitetes Übel in unserer Branche. Dabei wäre es mit einfachen Hilfsmitteln ein leichtes, von Anfang an Professionalität zu zeigen und Vertrauen aufzubauen.

Wenn Sie einen Termin mit einem Kunden vereinbaren, gilt zunächst einmal, dass Sie mindestens 10 Minuten vorher eintreffen. So haben Sie Gelegenheit für eine informelle Kontaktaufnahme mit den Gesprächspartnern. Bei unbekanntenen Personen können Sie sich vorweg vorstellen. Von Bekannten erfahren Sie unter Umständen, welche aktuellen Themen sie gerade bewegen und welche wichtigen Ereignisse oder Veränderungen im Raum stehen. Diese Grundregel gilt immer, egal ob Sie Kunden in ihren Büros aufsuchen oder der Termin bei Ihnen im Haus stattfindet. Eine weitere ist, dass Sie Gesprächspartner, die mit Ihnen gemeinsam auftreten, vorweg ausführlich informieren. Ihre Co-

Verkäufer müssen sich nicht nur die notwendige Zeit reservieren, sondern auch das Ziel des Gesprächs und ihre Rollenbeiträge genau kennen.

Formelle Gespräche und solche, in denen es um den Auftrag geht, sind oft mit einer Präsentation beispielsweise unseres Angebots verbunden. Je nachdem welche Medien (Laptop, Beamer, Flipchart, etc.) Sie dazu einsetzen, sind bis zu 30 Minuten Zeit vor dem geplanten Meeting notwendig, um für den Verkaufserfolg entscheidende Vorbereitungen treffen. Wir beginnen mit einer allgemeinen Raumkontrolle, prüfen Zugang, Belüftung, Sitzordnung, Sauberkeit (z.B. Überreste vorangegangener Besprechungen wie volle Aschenbecher, Kaffeegeschirr, etc.) und beseitigen Störfaktoren (kaputte Lampen, offene Fenster, Lichteinfall, etc.). Dann folgt unser Mediencheck, also Stromversorgung, Funktion, Einstellung, Bedienung, Hochfahren der Präsentation am Laptop. Zuletzt richten wir unseren Arbeitsplatz ein und sorgen dafür, dass Präsentationsleitfaden, Unterlagen, Dokumente, Visitenkarten, Notizblock und Schreibmaterial griffbereit liegen. Die letzten Minuten bis zum Start gehören wieder dem informellen Small-Talk, mit dem wir das Gespräch „anwärmen“.

[Nach oben...](#)

## **Ad 5) OGH traf 2 interessante Entscheidungen, die Auswirkungen haben werden!**

In den letzten Wochen wurden zwei OGH-Urteile bekannt, die sicherlich auf die Praxis **Auswirkungen** haben werden. Auch die **Verkaufschancen für Betriebliche Altersvorsorge und Berufsunfähigkeitsvorsorge** haben sich damit verbessert. Denn die Urteile stellen nicht nur den Leistungsfall, sondern auch Bemessungsgrundlage und Berufsschutz in Frage!

Die **Schlussfolgerung daraus**: Bei der staatlichen Absicherung wird es immer schwieriger, die – vermeintlich - erkaufte Leistung tatsächlich in Anspruch zu nehmen.

Immer öfter muss man feststellen, die staatliche Absicherung wird nur mehr bescheidene Mindest-Standards bieten. Eine Volkspension für alle schwebt als mögliches Szenario im Raum.

Wer mehr an Sicherheit (Geld, Berufsschutz, etc.) haben will, muss auf alternative Absicherungen (privat oder betrieblich) setzen.

**Unser Vertriebs-Tipp: Nutzen Sie diese Urteile** und gehen Sie offensiv zu Ihren Kunden. Nur mit einer von der staatlichen Seite weitgehend unabhängigen Vorsorge erhält man die Leistung, in die man selber investiert!

Doch zurück zu den **einzelnen Urteilen**:

Die **OGH-Entscheidung 10ObS133/09w** kann mit **zwei Schlagworten** interpretiert werden:

- Beitragsmonat ist nicht Beitragsmonat
- Kein Berufsschutz, wenn...

**Worum ging es** im Verfahren?

Ein Versicherter **klagte die Pensionsversicherung** auf Zahlung einer Invaliditätspension.

Er hatte in den letzten 15 Jahren 85 Beitragsmonate erworben.

Für die Frage, ob ausreichende Beitragsmonate erarbeitet wurden, war für das Gericht entscheidend, wie sich die Beitragsmonate zusammensetzten. Konkret war es so, dass der Kläger 32 Monate in der Pflichtversicherung als KFZ-Mechaniker erarbeitet und 53 Monate in einer freiwilligen Versicherung erworben hatte.

Nach dem Oberlandesgericht Linz, kam auch der OGH zur Ansicht, dass die Monate der **freiwilligen Versicherung** (der Kläger hatte sich bei geringfügiger Beschäftigung selbst versichert) **NICHT als Beitragsmonate** zu werten sind. Daher der Schluss: Beitragsmonat ist nicht gleich Beitragsmonat! UND diese Feststellung hatte dann weitere Auswirkungen: Nämlich auf den Berufsschutz.

Weil während der freiwilligen Versicherung kein „versicherungspflichtiger Beruf ausgeübt“ wurde, kann der Kläger sich **nicht auf den Berufsschutz (als Mechaniker) berufen**, daher muss er sich „auf die ihm noch zumutbaren Tätigkeiten eines Tischmontage- und Verpackungsarbeiters sowie eines Portiers verweisen lassen“.

### **Conclusio:**

Bei der Frage, ob genug Beitragsmonate erworben worden sind, stellte man fest, dass die freiwilligen Versicherungsmonate nicht angerechnet werden. Jedoch beim Berufsschutz, also der Klärung der Frage, welchen Beruf man überwiegend ausgeübt hat, zählen diese Monate sehr wohl. Der Versicherte hat also in beiden Fragen die schlechtest mögliche Variante erhalten. Die Pensionsversicherung wird sich wohl gefreut haben.

Auch in einem **zweiten Verfahren** kam deutlich heraus, dass **Zeiten einer freiwilligen bzw. Teilversicherung nicht gezählt** werden.

In der **OGH-Entscheidung 10ObS145/10m** ging es ebenfalls in einen Streit um Invaliditätspension um die Frage, ob 120 Beitragsmonate reichen.

Auch hier stellte sich der **OGH auf die Seite der Pensionsversicherung**. DENN: Die Klägerin hatte 60 Monate in der ASVG-Pflichtversicherung und 60 Monate in der Teilversicherung nach dem APG (Allgemeines Pensionsgesetz) erworben. Zeiten einer Teilversicherung seien zwar Beitragszeiten, aber werden „trotzdem nicht als Beitragsmonate der Pflichtversicherung aufgrund einer Erwerbstätigkeit behandelt“. Daher keine Invaliditätspension...

[Nach oben...](#)

Beste Grüße sendet Gerhard Danler

PS: Wir freuen uns über Ihr Feedback!

Und **über Neu-Anmeldungen zu unserem kostenlosen Newsletter**.

**Bitte empfehlen Sie uns** und leiten diese Mail einfach an Kollegen und Partner weiter.

**Möchten Sie den BAV-Newsletter regelmäßig erhalten?**

Senden Sie bitte ein **Mail mit dem Betreff "JA zu Infos"** an: [Wagner@finanzverlag.at](mailto:Wagner@finanzverlag.at) oder registrieren Sie sich direkt auf unserer Seite: <http://www.zurich.at/service/newsletter/bav/anmelden>

---

### **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](mailto:gerhard.danler@at.zurich.com) , <http://www.zurich.at>

### **Redaktionelle Gestaltung:**

Mag. Guenter Wagner, [B2B-Projekte für Finanz- und Versicherungsbranche](#),

[Wagner@finanzverlag.at](mailto: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 oder auf der Zurich-Homepage angemeldet haben.

Möchten Sie sich dennoch abmelden, antworten Sie auf diese Mail mit dem Betreff "Bitte streichen".

Wir wollen Sie informieren, nicht belästigen.