

Aktuelles, neueste Entwicklungen und Trends

Willkommen zum bAV Newsletter der Zurich

1. **Garantie oder keine Garantie? Der Bedarf entscheidet.**

Garantie kostet Geld. Daher genau prüfen, ob sie nötig ist.
... mehr...

2. **SVA kürzt abrupt Krankengeld-Zusatzversicherung.**

Wie sieht Ihr Plan B für den Krankheitsfall aus? Würde Ihr Unternehmen überleben?
... mehr...

3. **Zurich Premium Invest in der bAV.**

Neue fondsgebundene Lebensversicherung mit wählbarem Ertrags-Risiko-Verhältnis.
... mehr...

4. **Studie: Hilfe, wir werden 100 Jahre alt.**

Und: Umfrage zeigt: BAV bei KMUs meist unbekannt.
... mehr...

5. **Das bAV Team stellt sich vor:**

Anton Seebacher, bAV-Spezialist im Westen! ... mehr...

PS: Besuchen Sie uns am Fondskongress, 1. und 2. März (Details am Ende des Newsletters)

Oder melden Sie sich für die nächste bAV-Ausbildung an:

Modul 1 (8./9./10.5.), Modul 2 (29./30./31.5.), Modul 3 (12./13.6.).

Lehrgang wird für Aus- und Weiterbildungsverpflichtung anerkannt!

Mehr Details erfahren Sie bei Ihren Life- und bAV-SpezialistInnen Ihrer Maklerservicestelle der Landesdirektion.

1. Garantie oder keine Garantie – der Bedarf entscheidet!

Garantie kostet Geld und es gilt genau zu prüfen, ob sie notwendig ist.

Garantiekosten bei niedrigem Zinsniveau

Das **aktuell niedrige Zinsniveau** drängt Anbieter, Berater und auch Kundinnen und Kunden dazu, darüber nachzudenken, wie der Vorsorgebedarf künftig abgedeckt werden kann. Verschärft wird das Problem dadurch, dass Anlagen mit Garantie derzeit verhältnismäßig teuer sind.

Viele Menschen möchten **Risiko vermeiden**. Daher treffen Garantien den Kundengeschmack, weil sie Sicherheit geben. Diese **Sicherheit hat aber einen Preis** und das lässt sich mit den Anlagemöglichkeiten an den Finanzmärkten derzeit kaum darstellen.

Garantien bei Finanzanlagen haben kein Preisschild und können im Beratungsgespräch auch kaum im Detail erklärt werden, da die Funktionalität solcher Finanzinstrumente nicht für jeden sofort nachvollziehbar ist.

Tipp: Genau hinsehen

Es zahlt sich jedenfalls aus, genauer hinzuschauen. Denn die aktuell sehr niedrigen Zinsen führen dazu, dass die **Garantiekosten in Relation zum investierten Kapital** stark steigen.

Expertenmeinung 1

Olaf Stotz, Professor für Asset-Management an der Frankfurt School of Finance & Management **rechnet** in einer Studie des Deutschen Instituts der Tageszeitung DER STANDARD am 19. Jänner **vor**:

Wenn man in 30 Jahren 100 Euro haben will, muss man bei einem Zinsniveau von fünf Prozent 23 Euro auf den Tisch legen. Wenn die Zinsen aber bei nur einem Prozent stehen, so wie es derzeit der Fall ist, muss ich 74 Euro anlegen.

Und Prof. Stotz vergleicht **2 Sparpläne** in einem Niedrigzinsumfeld.

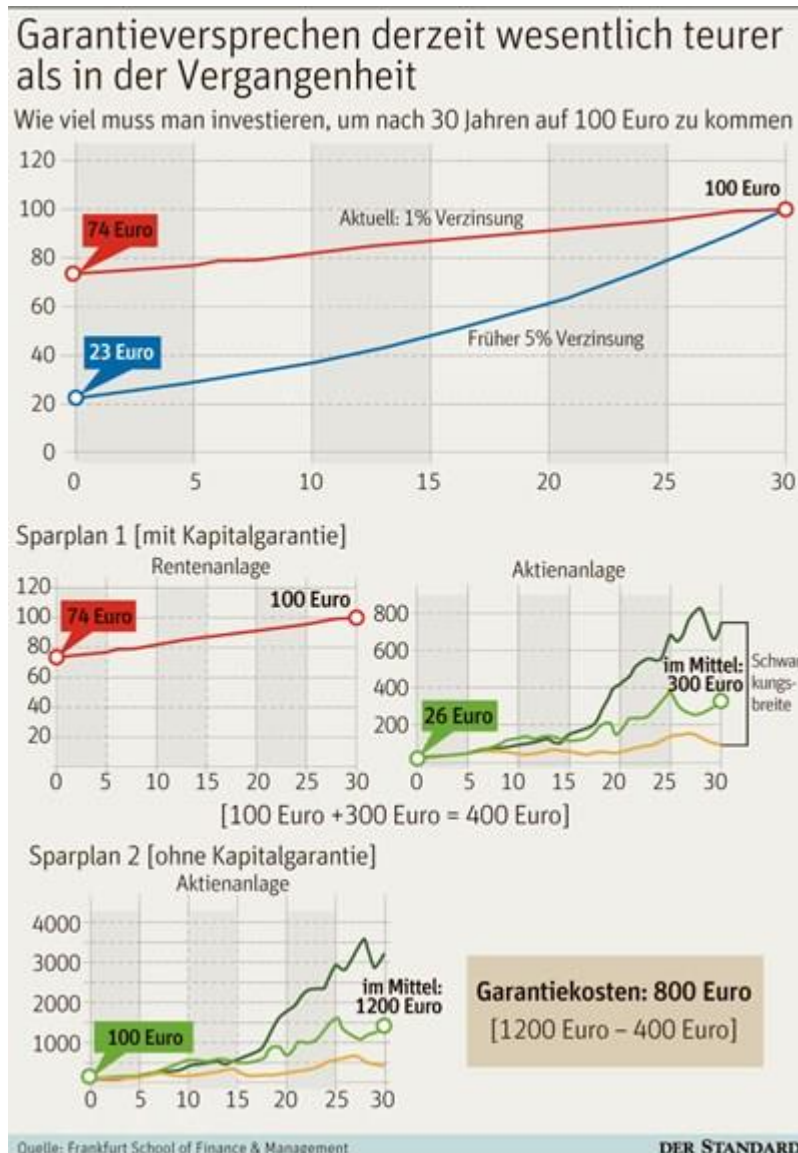
Vergleich Sparpläne mit / ohne Garantie

Sparplan 1: Variante mit Garantie: Hier werden die 74 Euro in eine Pensionsanlage mit Garantie gesteckt. Das sichert am Ende der Laufzeit 100 Euro. Bleiben also 26 Euro, mit denen auf dem Aktienmarkt investiert werden kann. Diese Investition wirft nach 30 Jahren im Mittel 300 Euro ab. Bei Sparplan 1 kann nach 30 Jahren also mit insgesamt 400 Euro gerechnet werden.

Sparplan 2: Variante ohne Garantie: 100 Euro werden zur Gänze auf dem Aktienmarkt investiert. Nach 30 Jahren werden dabei im Mittel 1.200 Euro lukriert.

Garantiekosten

Vereinfacht gesagt, die Differenz ist jener Betrag, der dem Anleger entgeht, wenn er sich für die Garantie-Variante entscheidet. Im obigen Beispiel sind das 800 Euro.



Graphik: DER STANDARD, basierend auf Frankfurt School of Finance & Management

Risikoscheue Österreicher

Aktien riskant?

Die Österreicherinnen und Österreicher sind sehr sicherheitsbewusst und stufen Aktien als riskant ein.

Ist es da nicht logisch, dass derart Viele in garantierte Varianten investieren (und damit auf Rendite verzichten)? Das komme immer auf die **Bedürfnisse des Anlegers** an, so Prof. Stotz. Aber er halte das Preis-Leistungs-Verhältnis von Garantie-Produkten derzeit für sehr schlecht. Und seiner Studie zufolge wäre es - aufgrund der langen Laufzeiten, die bei der Altersvorsorge typisch sind - **sehr unwahrscheinlich, dass der Garantiefall überhaupt eintritt.**

Garantiefall tritt kaum ein

Auch über Nachteile von Garantien aufklären, Aktieninvestments als Alternative platzieren

FAZIT?

Stotz' Fazit zu den Garantien: „Diese sind aktuell teuer, weisen – zumindest derzeit – ein ungünstiges Preis-Leistungs-Verhältnis auf, ihr Eintritt ist unwahrscheinlich, die Garantieleistung gering. Kurzfristig sind Aktien natürlich riskanter. Aber auf lange Sicht nimmt das Risiko massiv ab.“

Seine Empfehlungen für Beraterinnen und Berater? Transparenz herstellen, nicht nur über Vor-, sondern auch über Nachteile von Garantien aufklären und mit Kundinnen und Kunden individuell erarbeiten, ob diese Garantien erwünscht sind oder nicht und ob eine Altersvorsorge mit Kapitalgarantie wirklich Sinn macht.

Falsche Risiko-Einschätzung?

Um mit möglichen Konflikten zwischen dem Bauchgefühl und der „Ratio“ (die es eigentlich besser weiß) umgehen zu können, ist es in der Beratung besonders wichtig, die Kundenerwartungen und -erfahrungen zu kennen.

Da jeder Mensch seinen eigenen persönlichen Werdegang hat und nicht jeder im selben Alter seine prägenden Erfahrungen macht, seien hier Verallgemeinerungen schwierig. Das wahrgenommene Risiko sei eben für jeden etwas anderes.

Expertenmeinung 2

Unterschiedliche Arten von Garantie

Welche Art Garantie?

Den Versicherungsmathematiker und Geschäftsführer der Arithmetica Versicherungs- und finanzmathematische Beratungs-GmbH, **Christoph Krischanitz**, stört in der Diskussion um Garantien, dass zu wenig differenziert werde, „welche Art von Garantie gemeint ist“.

Krischanitz geht auf die „biometrische Verzinsung“ ein: Gehe man zum Pensionsantritt von einem **angesparten Gesamtbetrag** aus – unter der Annahme, dass über die Ansparzeit keine Verzinsung hinzukommt – und dividiere ihn durch die **verbleibende Lebenserwartung**, so sinke die Rente mit jedem Jahr, das der Rentner „überlebt“.

Der Grund: Während der Rentner altert, steigt auch die durchschnittliche Lebenserwartung weiter an, zum Beispiel aufgrund medizinischen Fortschritts. Er altert also zwar um ein Jahr, die verbleibende Lebenserwartung sinkt aber gleichzeitig um etwas weniger als ein Jahr.

Biometrische Verzinsung

Dazu Krischanitz: „**Die ,biometrische Verzinsung‘ wird umso größer, je älter die Person ist.**“ Die damit verbundene Renten-Minderung nehme mit der Zeit schließlich ein Ausmaß an, das durch Kapitalmarkterträge schlicht nicht kompensiert werden könne.

Kollektives Versicherungsprinzip

Lösung Versicherungsprinzip

Eine lebenslange Garantie für eine solche „Basisrente“ abzubilden, sei im Prinzip eine von Zinsveränderungen auf dem Kapitalmarkt unabhängige Frage.

Die Lösung bestehe vielmehr im Versicherungsprinzip: **„Eine lebenslange Rente kann nur im Kollektiv finanziert werden.“** Dieses schaffe den Ausgleich zwischen den unterschiedlichen biometrischen Verzinsungen seiner Mitglieder.

Und was wäre der Effekt bei verzinstem Kapital? Eine höhere Rente, allerdings – buchstäblich – um den Preis des Kapitalmarktrisikos. Denn eine lebenslange Garantie für eine solche, durch Zinsaufbau gebildete „Zusatzrente“ verursache im Gegenzug Kosten.

„Die Zinsgarantie plus die biometrische Verzinsung müssen erwirtschaftet werden“, fasst Krischanitz zusammen – und dies gehe eben nur mit Hilfe des Versicherungsprinzips, da der Todeszeitpunkt nicht bekannt sei.

Kundenbedürfnis in den Vordergrund stellen

Krischanitz betont, dass es in der klassischen Lebensversicherung nicht um Kapitalaufbau und Rendite gehe, sondern um **„garantierte Cash-Flows“**.

Persönliches Risikoprofil erarbeiten

Daher solle man sich nicht auf das Schlagwort „Zins“ versteifen. „Sprich lieber über das Kundenbedürfnis!“, rät Krischanitz dazu, das eigentliche Ziel des Kunden – Rendite beziehungsweise Vermögensaufbau oder Absicherung – zu eruieren. Wenn ein Kunde nämlich Absicherung suche, werde ihm die Rendite im Allgemeinen weniger wichtig sein als die Garantie.

Fakten zur Studie und deren Autor:

Professor Dr. Olaf Stotz ist seit 2008 Professor für Asset Management.

Die Forschungsschwerpunkte von Herrn Stotz liegen in den Bereichen Altersvorsorge, Asset Management, Empirische Finanzmarktforschung und Behavioral Finance. Seine Forschungsergebnisse wurden in wissenschaftlichen Zeitschriften publiziert sowie mit verschiedenen Preisen ausgezeichnet, sie werden in der Finanzpresse diskutiert und finden in der Finanzpraxis Anwendung. In dem Ökonomen Ranking der FAZ wurde er in den Jahren 2013 bis 2016 unter den TOP 100 einflussreichsten Ökonomen im deutschsprachigen Raum gelistet.

Die Studie kann man [hier herunter laden...](#)

Quellen: Homepage der Frankfurt School of Finance & Management, GELDSTANDARD, Versicherungsjournal, Der STANDARD

... nach oben

2. SVA kürzt abrupt Krankengeld-Zusatzversicherung.

Wie sieht Ihr Plan B für den Krankheitsfall aus?

Würde Ihr Unternehmen überleben?

Plan A für Österreich

Viel war in den letzten Wochen vom Plan A für Österreich die Rede. Doch mindestens gleich intensiv hätten wir die unzähligen Klein- und Mittelbetriebe befragen sollen: Haben Sie einen Plan B für Ihr eigenes Unternehmen?

Plan B für das eigene Unternehmen

Wir Menschen neigen zum Verdrängen. Daher ist es logisch, dass man sich mit der Frage „Was passiert, wenn etwas passiert?“ nicht so gerne beschäftigt.

Kranksein wird teurer

Diese grundsätzliche Problematik hat in den letzten Tagen eine enorme Aktualität und in den **Medien breite Aufmerksamkeit** erhalten – leider aufgrund negativer Vorkommnisse. Grund dafür ist eine nachträgliche Leistungskürzung der SVA, der Sozialversicherung der Selbständigen, was die Zeitung **DER STANDARD** zur Überschrift motivierte: „Kranksein wird für Selbstständige teurer“.

Lohnfortzahlung ab 43. Tag

Selbständige im Krankheitsfälle 43 Tage ohne jegliches Einkommen

Erst danach springt die Lohnfortzahlung ein. Das mag aus historischer Sicht durchaus verständlich sein, denn wer früher ein Unternehmer war, hatte wohl in der Vergangenheit auch bei Krankheit ausgesorgt. Durch die wirtschaftlichen Umbrüche der letzten 20-30 Jahre hat sich die **Arbeitswelt** in vielen Bereichen dramatisch **verändert**. Als Konsequenz haben wir heute je nach Zählart 523.718 (Stand per 7.2.17 laut www.wko.at) oder sogar über 633.000 Unternehmen mit angemeldeten Gewerben. In der letzten Zahl sind die sogenannten **Personenbetreuer** inkludiert. Das sind die zahlreichen ausländischen Pfleger, die jahrelang illegal den Pflegenotstand in Österreich verhindert hatten. Und deren Illegalität die Politik dadurch beendet hat, dass man sie **zu Unternehmer machte**. Ein Höhepunkt jener Entwicklung, in der viele Firmen ihre Mitarbeiter als Selbständige auslagern, um Kosten zu sparen.

Boom bei EPUs

EPUs im Krankheitsfall schlecht abgesichert

Laut WKO-Statistik per Jahresende 2016 waren **78,1 % EPU**, also

EinPersonenUnternehmer, deren Unternehmen nur aus ihrer Person und Arbeitskraft bestand. Wir sprechen also – je nach Zählart – von 400-500.000 Ein-Personen-Unternehmen, Tendenz weiterhin dramatisch steigend. Dass diese Personen keine Unternehmer im klassischen Sinne sind und daher im Krankheitsfall nicht ausgesorgt haben, kann sich wohl jeder vorstellen. Daher haben viele von ihnen das **Angebot der SVA** angenommen und dadurch versucht, die finanziellen Folgen einer Krankheit mit der Zusatzversicherung abzusichern.

Zusatzversicherung der SVA

Überraschung!

Vor wenigen Tagen dann die böse Überraschung: Diese Zusatzversicherten erhielten Post von ihrer SVA: **Rückwirkend per 1. Jänner** werde das Mindestkrankengeld von 29,23 Euro pro Tag entfallen. Stattdessen erhalte man – bei gleichbleibenden Prämien der SVA-Zusatzversicherung – nur mehr 8,51 Euro.

Keine Querfinanzierung

Warum man gerade bei den Kleinsten kürze, die auf diese Absicherung am Dringendsten angewiesen sind, erklärte SVA-Direktor Thomas Neumann im DER STANDARD damit, dass gerade diese Sparte ein Minus von 10 Mio. Euro angehäuft hätte und dieses Defizit nicht von der SVA querfinanziert werden dürfe. "Die Beiträge für alle zu erhöhen, erschien uns ungerecht. Also nehme man lieber jene, die Kosten verursachen, in die Selbstverantwortung", erläuterte Neumann.

Finanzielle Auswirkung

Was das für den Einzelnen bedeutet?

Fällt man künftig krankheitsbedingt einen Monat aus, erhält man rund 255 Euro (8,51x30), wobei man davon 30 Euro Prämie für die Versicherung wieder einzahle. Es bleibt somit ein Einkommen von 225 Euro pro Monat. Anstelle von 846 Euro pro Monat.

Laut Standard sind **30.000 Selbstständige freiwillig Zusatzversichert**. Finanzielle Abstriche gibt es seit heuer für mehrere tausend, schätzt die SVA und bietet an, die Verträge zu kündigen, wenn man dies wünsche.

WKO versus SVA

Christoph Leitl ist langjähriger Obmann der Wirtschaftskammer Österreich und gleichzeitig auch der Sozialversicherung der Selbständigen, also SVA. Eine schwierige Doppelrolle: Als Unternehmensvertreter muss er möglichst viele Leistungen für seine Unternehmen (auch von der SVA) erkämpfen. Als Chef der SVA dagegen muss er derartige Ansinnen möglichst ablehnen. Nun brachte er einen neuen Vorschlag im „Der Standard“-Interview ein: Alle, die künftig länger als **sieben Wochen krank seien**, sollen rückwirkend ab dem vierten Tag ein Krankengeld von täglich 30 Euro bekommen.

Wie man aber die Zeit der ersten sieben Wochen finanziell überleben soll, wurde der Obmann im Interview gefragt: „Leitl: Wird es existenzbedrohend, springt der Härtefonds ein.“

Härtefonds-Lösung

Vielleicht findet sich doch noch eine Absicherungslösung, die einem Sozialstaat mehr gerecht wird und bei der man nicht **auf Almosen und das Wohlwollen eines Härtefonds** angewiesen ist.

Diesen unerfreulichen Anlass sollte man aber für sich selbst zum Anlass nehmen, um sich ein paar **grundlegende Gedanken über sich selbst, seine Gesundheit**, seine Absicherung für den Fall des Falles zu machen.

Wie sieht Ihr persönlicher Plan B im Krankheits-, Unfallsfall aus?

Was passiert, wenn etwas passiert?

Vor allem EPUs bzw. Kleinbetriebe sollten sich die Frage stellen: Was passiert, wenn mir etwas passiert? Ein Unfall ist schneller passiert, als man oft glaubt.

Wer kümmert sich dann um Ihre Kundinnen und Kunden, Ihre Projekte?

Wer erledigt organisatorische Arbeiten wie Telefon- und E-Mail-Betreuung?

Wer stellt Rechnungen aus und zahlt Lieferanten?

Die finanzielle Absicherung haben Sie – hoffentlich – besser geregelt, als im Falle der SVA-Absicherung, über die wir oben berichteten. Aber über das Finanzielle hinaus, gilt es organisatorische Maßnahmen vorab zu überlegen und zu regeln, **um dann im Notfall gerüstet zu sein.**

Organisatorische Fragen

In diesem Zusammenhang sollten Sie sich einige **Fragen stellen und beantworten:**

- Wie stark hängt mein Unternehmen von meiner Person ab?
Kann ich zumindest kurzfristig ersetzt werden?
Gibt es Personen, die mich, mein Unternehmen, meine Dienstleistungen, meine Kunden so gut kennen, dass Sie eine Zeitlang meinen Betrieb am Laufen halten könnten?
- Wenn ja, was muss ich vorher tun, damit sich diese Person in meinem Unternehmen rasch zu recht findet? Wie bekommt sie Zugang zu meinem Büro? Meinen Unterlagen? Meinem PC?
Eine Liste wichtiger Zugangsdaten an einem zentralen Ort könnte hier extrem nützlich sein.
- Darf mich diese Person im Unternehmen vertreten?
Darf sie Verträge abschließen, Geld überweisen?
Sind hierfür Vollmachten nötig? Wie haben diese auszusehen?
- Sollte man sich hierbei Unterstützung holen (Anwalt, Steuerberater, Versicherungsberater, etc.)?

Einige Antworten zu diesen Fragenkomplexen liefern wir im nächsten bAV-Newsletter.

In der Beratung ist es wichtig, Kundinnen und Kundenaktiv auf diese Problematik anzusprechen. Viele - vor allem kleine und mittelgroße - Unternehmen haben sich mit dieser Frage „Was passiert, wenn etwas passiert ist“ noch nicht auseinander gesetzt und kaum voraus gedacht oder geschweige denn, organisatorisch oder finanziell vorgesorgt. Daher gehört es zu Ihren Aufgaben, diese UnternehmerInnen, egal wie groß oder klein diese sind, **auf die potenziellen Gefahren** und die Möglichkeiten z.B. einer Betriebsunterbrechungsversicherung, Berufsunfähigkeitsversicherung, etc. hinzuweisen.

Werden Sie aktiv als BeraterIn

Im Beratungsgespräch stellt man oft einen groben Widerspruch fest:

Während Viele für das Auto Vollkasko- und Insassenunfall-Versicherungen abgeschlossen haben und gerne das beste Öl eingefüllt wird, scheint diese Sorgfalt für das Wertvollste überhaupt, nämlich die eigene Gesundheit oftmals nicht zu gelten.

Hier gegenzusteuern, ist Ihre verantwortungsvolle Aufgabe in der Beratung.

Diese Serie wird fortgesetzt.

Quellen: Homepage der Wirtschaftskammer Österreich, Plan B für mein Unternehmen, Der STANDARD

... nach oben

3) Zurich Premium Invest in der BAV

Neue fondsgebundene Lebensversicherung mit wählbarem Ertrags-Risiko-Verhältnis.

Zurich hat zu Jahresbeginn die gemanagte fondsgebundene Lebensversicherung **neu aufgelegt**. Diese bietet Kunden und Kundinnen die Möglichkeit, am Aktienmarkt mit reduziertem Risiko zu partizipieren.

Zurich konnte neuerlich überzeugen!

In Zeiten niedriger Zinsen und steigender Anforderungen an das Risikokapital zur Absicherung von Garantien sind innovative Produkte für die Vorsorge und Veranlagung gefragt. Gemeinsam mit dem Vermögensverwalter Deutsche Asset Management (DeAM) hat Zurich eine **fondsgebundene Lebensversicherung entwickelt**, die auf Basis eines wählbaren Ertrags-Risiko-Verhältnisses individuell gestaltet werden kann. Angesichts der anhaltenden Niedrigzinsphase bietet diese Versicherungslösung einen **Spielraum mit reduziertem Risiko**, um langfristig an den Entwicklungen der Aktienmärkte teilnehmen zu können ohne dafür Spezialkenntnisse haben zu müssen.

Kapitalerhaltung und Wertsteigerung

Das **zugrundeliegende Fonds-Portfolio** des Zurich Premium Invest wird von Investment-Profis der DeAM laufend kontrolliert, überprüft und bei Bedarf umgeschichtet. Das Anlagemodell basiert dabei auf einer modernen, dynamischen Wertsicherungsstrategie, die dem I-CPPI-Modell folgt. I-CPPI steht für „Individualised Constant Proportion Portfolio Insurance“ und besteht aus zwei Komponenten: Im Rahmen der **Kapitalerhaltungskomponente** wird in risikoärmere Anlageinstrumente, etwa Anleihefonds, investiert. Die **Wertsteigerungskomponente** wiederum zielt darauf ab, Ertragschancen, z.B. aus Aktien oder Aktienfonds, an den Kapitalmärkten zu nutzen. Das angestrebte Kapitalsicherungs niveau kann bei Vertragsabschluss zwischen 50 und 80 Prozent gewählt werden.

Hohe Flexibilität entspricht den aktuellen Kundenbedürfnissen

Die **Mindest-Versicherungsdauer** beträgt bei laufender Prämie 15 Jahre. Bei der Prämienzahlungsdauer sind zusätzlich individuelle Regelungen möglich. Sollten es bestimmte Lebenssituationen erfordern, kann die Prämienzahlung über einen bestimmten Zeitraum **ausgesetzt** oder der Vertrag **prämienfrei gestellt** werden. Optional sind zusätzlich ein erhöhter Ablebensschutz und Absicherungen im Falle von Unfallinvalidität, Berufsunfähigkeit oder Unfalltod abschließbar. Das angesparte Kapital wird am Laufzeitende kapitalertragssteuerfrei und

ohne die Vermögenszuwachssteuer wahlweise – abhängig von der Art der Vorsorge – als monatliche Rente oder als Einmalzahlung ausbezahlt.

Einsatz in der betrieblichen Altersvorsorge (bAV)

Dieses Konzept des Zurich Premium Invest ist nicht nur ein interessantes Produkt für Privatkunden, sondern auch als Instrument in der betrieblichen Altersvorsorge geeignet. Die fondsgebundene Vorsorge ist mitunter eine mögliche Alternative zu den klassischen Versicherungstarifen, die einerseits Garantien bieten, damit aber auch eine flachere Performance mit sich bringen.

Einsatzmöglichkeiten

Bei folgenden Durchführungswegen der bAV kann eine fondsgebundene Versicherung verwendet werden:

In der **Steuerfreien Zukunftssicherung** – sowohl in der Arbeitgeber-finanzierten (zusätzliche Beiträge des Arbeitgebers) als auch Arbeitnehmer-finanzierten (im Rahmen der Bezugsumwandlung) Variante – ermöglicht der Zurich Premium Invest gerade für jüngere Personen eine interessante Vorsorge inklusive dem wählbaren Ertrags-Risiko-Verhältnis.

In der **KMU-Vorsorge** durch die zweckgebundene Verwendung von steuerfreiem Kapital durch den Grund- und Gewinnfreibetrag gemäß § 10 EStG. Hier kann der Unternehmer / die Unternehmerin mittels flexiblen Zuzahlungen auf den Basisvertrag die Höhe der künftigen Pension selbst bestimmen und völlig flexibel agieren.

In der **Abfertigungsthematik** bietet Zurich zur unternehmerischen Liquiditätsvorsorge schon seit vielen Jahren neben den klassischen Tarifen auch die fondsgebundene Lösung an, da diese durch die Gestaltung und Verfügungsmöglichkeiten sehr viel Flexibilität mit sich bringt.

Auch in der **Direkten Leistungszusage** ermöglicht Zurich seit bald 10 Jahren durch das Kombi-Modell (50% klassische und 50% fondsgebundene Versicherung) bzw. unseren Hybriden (Zurich Flex Invest) – abgestimmt auf die erforderlichen Rahmenbedingungen – moderne Konzepte und damit noch individueller gestaltbarere Vorsorgelösungen an.

Gerhard Danler

Leitung Underwriting und Experts
Betriebliche Alters- und Risikoversorge



Gerhard Danler,
Foto: Michael Markl

... nach oben

4) Studie: Hilfe, wir werden 100 Jahre alt.

Und: Umfrage zeigt, dass bAV bei KMU Großteils unbekannt ist.
Womit hier ein enormes Marktpotential schlummert.

Prognosen zur Alterung der Bevölkerung

Ende Oktober zitierte der TREND aus **Prognosen der Universität von Berkeley und dem deutschen Max Planck Institut**. Basierend auf statistischen Daten und den zu erwartenden medizinischen Fortschritt wurde errechnet, dass **heutige Babys in der Mehrzahl über 100 Jahre alt werden**. Was gut für den Einzelnen ist, wird die staatlichen Pensionssysteme noch weiter unter Druck bringen, denn dann muss die Pension 40 Jahre und mehr ausbezahlt werden.

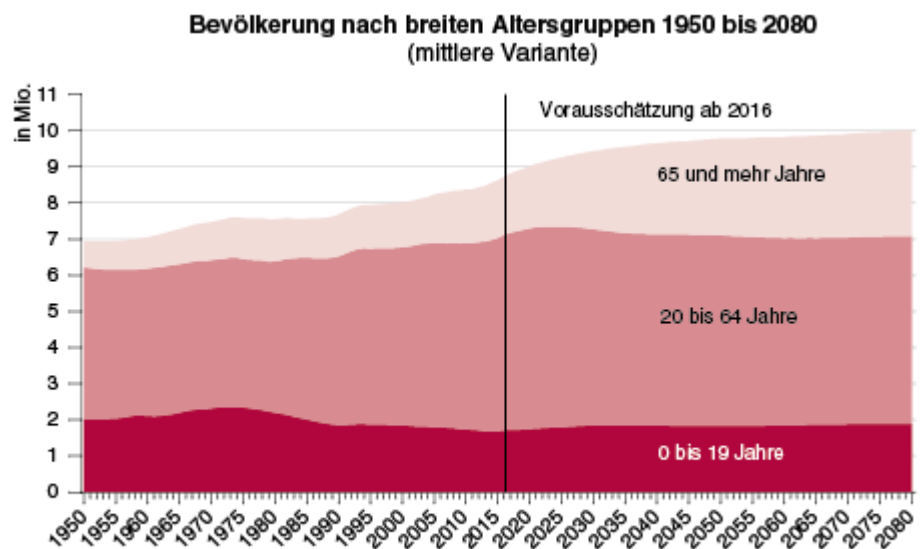
Lebenserwartung aktuell

In Österreich dürfen aktuell Männer im Schnitt auf ein Lebensalter von 78 hoffen, Frauen auf 84 Jahre. Im Jahre 1970 lauteten die Zahlen 66 Jahre (Männer) bzw. 73 (Frauen). Und dieser Trend besteht weiterhin. Im Moment **steigt unsere Lebenserwartung alle vier Jahre um ein weiteres Jahr**.

Das führt laut des hier schon mehrmals zitierten Melbourne Mercer Global Pension Index dazu, dass in Österreich im Jahre 2050 auf einen Rentner weniger als zwei Menschen im erwerbsfähigen Alter kommen.

Weniger als 2 Erwerbstätige finanzieren 1 Pensionisten

2040 soll es 9.646.812 Österreicher geben. Davon sind 54,8 % im erwerbsfähigen Alter. 26,0 % Pensionisten. 2050 jedoch stehen 27,3 % Pensionisten nur noch 54 % Erwerbstätigen gegenüber



Graphik: Statistik Austria

Automatische Anpassung des Pensionssystems?

Doch im Gegensatz zu anderen Ländern, wie etwa Schweden, gibt es im österreichischen Pensionssystem **keine automatische Anpassung an demografische Entwicklungen**. Damit verändert sich das Pensionsantrittsalter je nach Zunahme der Lebenserwartung.

Genau das wurde der österreichischen Regierung von den Autoren der Mercer-Studie empfohlen.

bAV Umfrage der VPI



GF Hermann Stöckl,
Foto: Raphaela Pröll

Entlastung des staatlichen Pensionssystems durch eine stärkere 2. und 3. Säule?

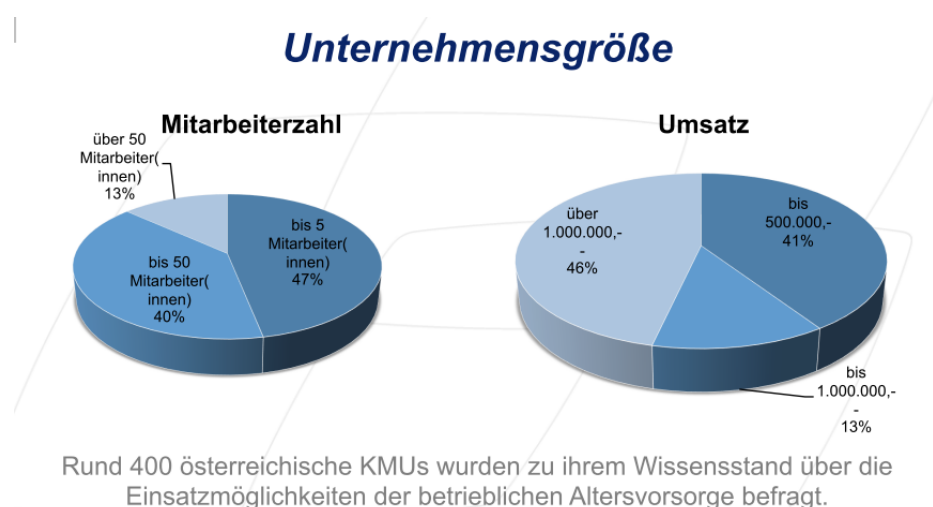
Hermann Stöckl, Geschäftsführer der VPI Vermögensplanung ging bei der Präsentation seiner **bAV-Umfrage** genau auf diese nötige Zielsetzung ein.

Obwohl unser Pensionsmodell auf 3-Säulen basiere, entfalle ein Großteil der Pensionslast auf die erste Säule, also die staatliche Pension. Und er sparte nicht mit **Kritik**: „Anstatt die zweite und dritte Säule zu stärken und dadurch das öffentliche Sozialsystem zu entlasten, macht die Politik genau das Gegenteil: die Vorteile der betrieblichen und privaten Pensionsvorsorge werden einfach ignoriert bzw. totgeschwiegen“. Dies habe zur Folge, dass etwa die betriebliche Altersvorsorge (bAV) – anders als in Deutschland – bei uns ein Schattendasein führe.

Stöckl weiter: „Unsere österreichweite KMU-Umfrage hat ergeben, dass die **Vorteile der bAV außerhalb großer Konzerne** und staatsnaher Betriebe **kaum Beachtung** finden.“

Beachtlicher Umsatz

Die bAV Umfrage der VPI kontaktierte **400 KMU**, von denen immerhin 46 % einen **Umsatz von mehr als 1 Million Euro** aufweisen.



58 % GmbH als Unternehmensform

Steuerliche Vorteile, Personalpolitik

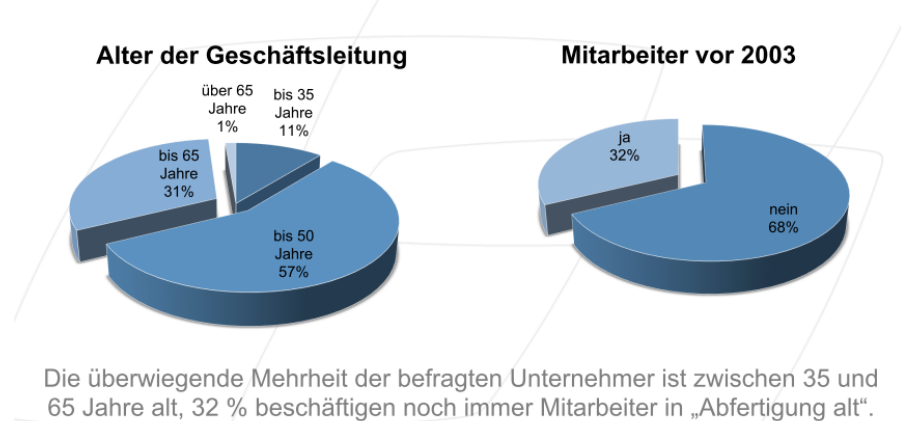
Abfertigung ALT stark vertreten

Hinsichtlich der Gesellschaftsform zeigte sich, dass zwar 34 % Einzel-Unternehmen waren, aber 58 % eine GmbH nutzten. Und gerade für diese Firmengruppe (ebenso wie AGs) würde die **bAV zahlreiche Gestaltungsformen** bieten, „die nicht nur steuerliche Vorteile mit sich bringen, sondern auch personalpolitisch interessant sind“, betont Stöckl. Denn dank bAV-Instrumenten kann man **qualifizierte Mitarbeiter** auf das eigene Unternehmen aufmerksam machen und langfristig an das Unternehmen binden.

Abfertigung ALT noch stark vertreten

Es stellte sich heraus, dass nach wie vor **32 %** der Mitarbeiter Ansprüche aus der **Abfertigung ALT** besitzen. Gerade für diese Zielgruppe könnte die Auslagerung der Ansprüche für das Unternehmen steuerlich besonders sinnvoll sein.

Geschäftsleitung und Mitarbeiter



KMUs fühlen sich kaum informiert über bAV

Nur 7 % nutzen bAV

Informationsstand zur bAV bescheiden

Voraussetzung wäre aber in jedem Fall, dass die Unternehmer von den zahlreichen Vorteilen der BAV Bescheid wüssten. Doch **nur 19 % gaben an**, über bAV informiert zu sein. Da ist es nur logisch, dass sich 58 % der Befragten eine umfangreiche Information und Beratung wünschen würden.

Die Folge des mangelnden Wissenstandes ist, dass bAV in den befragten Unternehmen nur geringfügig genutzt wird: **7 % nutzen bAV-Instrumente**. 56 % antworten mit „teilweise“. 37 % nutzen BAV nicht.

Das Fazit von Hermann Stöckl:

- bAV sei interessant, aber zu wenig bekannt und wird daher im KMU-Bereich kaum genutzt.
- Daher werde bAV auch nur selten als Instrument zur Mitarbeiterbindung eingesetzt.
- Die Politik sei gefordert, um besonders im Niedrigzins-Umfeld die bAV attraktiver zu gestalten (damit österreichische Unternehmen Zugang zu hochqualifizierten Fachkräften bekommen und weiterhin wettbewerbsfähig bleiben können).

Pensionskonto bringt Transparenz

Positiv sieht Stöckl das Pensionskonto, das die Transparenz verbessere. „Damit beginnt die Reise in eine neue Zeit.“ Jedoch würde diese Reise einige Zeit in Anspruch nehmen, da sich in Österreich eine Kultur des Sparbuch-Sparens etabliert habe. Dies zu ändern, bedürfe der Aufklärung, werde aber wohl „zwei bis drei Generationen dauern“.

Das ist also ein **Handlungsauftrag für Sie, werte Beraterinnen und Berater:** Denn gerade wegen dieser noch geringeren Durchdringung ist Ihre Rolle und die damit verbundene Verantwortung zur Aufklärung über die Möglichkeiten der Vorsorge – in der 2. und auch 3. Säule - so wichtig. Neben den potentiellen Klienten in der Geschäftsführung und dem Management gilt es die unternehmerischen Risiken (wie die Abfertigung Alt) abzudecken und eine passende Liquiditätsvorsorge zu treffen sowie alternative Gehaltserhöhungen bei der Belegschaft zu installieren. Mit einem WIN-WIN-Effekt für alle Beteiligten.

Quellen: bAV-Umfrage der VPI, VersicherungsJournal, Statistik Austria

... nach oben

5) Das bAV-Team stellt sich vor:

Anton Seebacher, BAV Spezialist im Westen!



Anton Seebacher
bAV Spezialist im
Westen Österreichs

Foto von Zürich
beigestellt

Ich wurde am 21. Dezember 1961 in München geboren.

Zu meinen **Hobbys** zählen: Musik (wenn es die Zeit zulässt), Wirtschafts-/ Finanzdienstleistungsthemen und meine Familie mit griechischen Wurzeln.

Beruflicher **Werdegang**

- Absolvent der Holzkaufmännischen Fachschule Kuchl, Abendmatura AHS
- Seit 30 Jahren in der Versicherungsbranche
- Kombinierte Positionen in der Technik und im Verkauf

Ausbildungen

- Referent in der Fachabteilung für Schaden-Unfall- und Lebensversicherung
- Verkaufsförderer Finanzdienstleistungen
- langjähriger bAV Spezialist und Vortragender in der bAV-Vermittlerakademie
- ausgebildeter Trainer für Kommunikation, Konfliktmanagement und Präsentationstechnik

Ziele für Zurich

Ich will das Thema bAV durch meine Unterstützung deutlich stärker in die Breite entwickeln. Dabei erarbeite ich mit interessierten Maklern und Agenten und Mitarbeitenden des Außendienstes die Wichtigkeit dieser Konzepte und zeige das Potential dieses Bereiches auf. So unterstütze ich tatkräftig, indem ich, wie meine Kollegen in den Regionen SÜD und OST, eine nachhaltige Betreuungsstruktur aufbaue.

Dank langjähriger Erfahrung und Praxis in der bAV-Beratung **biete ich**

- die gemeinsame Firmenkundenanalyse für mögliche Zielkunden
- fachliches Coaching vor den anstehenden Terminen
- bis hin zur Begleitung zum Verkaufstermin bei der Firma und/oder beim Steuerberater

Mit diesem Servicezugang will ich unsere Vertriebspartner fachlich und langfristig so coachen, dass sie selber das Thema bAV für die Erstansprache und Beratung beherrschen, um gemeinsam mit ihren Firmenkunden - vergleichbar zum Risiko-Management im Schaden-/Unfallgeschäft – die möglichen Lösungen erarbeiten zu können.

Der private Mensch

Zu den für mich wichtigen Eigenschaften zählen meine Handschlagqualität und meine Verlässlichkeit. Da ich lange bei der „Musi“ Klarinettenspieler war, sind für mich Harmonie und Taktgefühl in der Familie und bei der Arbeit sehr wichtige Faktoren.

Den Sportsgeist mit einem gehörigem Schuss Siegerwillen habe ich mir bei meinem Fußballverein Schneegattern im Innviertel angeeignet. Mein Trainer erkannte meine Flexibilität und Vielseitigkeit, daher kam ich bei Turnieren sowohl mal im Sturm als auch im Mittelfeld sowie in der Verteidigung zum Einsatz.

Gerade diese Flexibilität und das Eingehen auf Situationen ist in meinem Beruf als bAV-Spezialist ein sehr hilfreicher Punkt, da der Themenkreis der BAV ein extrem vielfältiger ist. Die Kunst ist es, auf unterschiedlichste Situationen eingehen zu können und eine möglichst optimale Lösung zu erarbeiten. Und das will ich mit meinem Service schaffen!

Ich freue mich auf ein Kennenlernen und erste Termine mit Ihnen!

Anton Seebacher – bAV- West

Spezialist für Betriebliche Altersvorsorge

Karolingerstraße 3a

5020 Salzburg

Mobil: 0664 2224830

Telefon: 0662 842516 - 5035

anton.seebacher@at.zurich.com

... nach oben

Kontaktdaten

Zurich am Fondskongress: Stand 19

Den Termin sollten Sie sich **unbedingt vormerken:**

Österreichs größter Fachkongress für die Finanzbranche der FONDs professionell KONGESS findet von **01. bis 02. März** 2017 statt.

Im Congress Center Messe Wien wird es mehr als 100 Fachvorträge und Aussteller geben.

Sie finden uns heuer am **Stand Nummer 19** – direkt am Hauptgang.

Wir freuen uns auf Sie und möchten mit Ihnen gemeinsam die Gelegenheit nutzen zum Erfahrungsaustausch und Netzwerken.

Heuer **wird für uns Herr Hendrik Liebold**, Deutsche AM einen **Vortrag** zum Thema „Faded Technik? ICPLI: überzeugende Vorteile“ halten.

Er wird die Details, wie das ICPLI-Absicherungsmodell funktioniert und die Vor- und Nachteile des Konzeptes näher bringen.

Für diesen Vortrag **erhalten Sie Credits** und er wird auch als Weiterbildung anerkannt.

Wann und Wo?

Donnerstag, 02.03.2017 von 11.50 - 12.20 Uhr im Vortragssaal 2.

Herr Liebold beantwortet nach seinem Vortrag gerne Ihre Fragen. Schauen Sie einfach bei unserem Messestand vorbei.

Wo ist unser Stand?



... nach oben

Bitte empfehlen Sie unseren Newsletter. Leiten Sie diese Mail weiter.

Möchten Sie den bAV-Newsletter regelmäßig erhalten?

Senden Sie bitte ein Mail mit dem Betreff "JA zu Infos" an: <mailto:g.wagner@b2b-projekte.at?subject=JA zu BAV-Newsletter>

Oder registrieren Sie sich direkt auf unserer Seite:

<http://www.zurich.at/service/newsletter/bav/anmelden>

Impressum

Verantwortlich für den Newsletter sind:

Gerhard Danler,

Leitung Underwriting und Experts

Betriebliche Alters- und Risikovorsorge

Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft

A-1010 Wien, Schwarzenbergplatz 15, Tel: 01 50125-1498

gerhard.danler@at.zurich.com, <http://www.zurich.at>

Redaktionelle Gestaltung:

Mag. Günter Wagner,

B2B-Projekte für Finanz- und Versicherungsbranche,

g.wagner@b2b-projekte.at, Tel: 0676 545 789 1, www.b2b-projekte.at

Für Fragen stehen Ihnen die **Life- und bAV-SpezialistInnen** 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".