

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER.

Willkommen bei der neuesten Ausgabe des Zurich BAV-Newsletters! Wir freuen uns, Sie auf diesem Weg immer über die neuesten Entwicklungen und Trends auf dem Laufenden zu halten.

Soeben legt die **Pensionskommission ihren Statusbericht** über das staatliche Pensionssystem vor. Auch wenn Minister Hundstorfer Entwarnung gibt, muss man doch sagen: Zahlen lügen nicht. Und diese zeigen, dass in etwa **10 Jahren eine große Schere zwischen Wunsch und Realität aufgeht**. Und die nötigen Zuschüsse der Steuerzahler werden sich verdoppeln müssen – ob das dann in Zeiten ständiger Sparpakete möglich sein wird? Doch lesen Sie selbst nach – im 1. Beitrag haben wir versucht, die Fakten übersichtlich für Sie zusammenzustellen.

Der zweite Beitrag beschäftigt sich mit einem Thema, das man gerne verdrängt: **Berufsunfähigkeit**. Passiert einem hoffentlich nie. So denken viele, zeigt eine Studie, über die wir berichten. Und wir reichern diesen Beitrag um aktuelle Zahlen der Sozialversicherung an, den diese in der Wirtschaftskammer Tirol gehalten hat.

Zum nahenden Jahresende darf natürlich auch die Pensionsvorsorge bzw. die Nutzung von **Gewinnfreibeträgen** nicht fehlen. Wir zeigen Ihnen im dritten Beitrag, wie Sie die Situation Ihrer KundInnen optimieren und Steuerfreibeträge in Pensionsvorsorge umwidmen können.

Dann berichten wir über die wahrscheinlichen **SVA-Werte für 2014**, die uns in vielfältiger Weise durch das Jahr begleiten werden und freuen uns über **Prämierungen**, die Zurich in den letzten Wochen entgegennehmen durfte.

Und abschließend fassen wir die Themen des kürzlich abgeschlossenen **BAV PROFIT-Seminars** zusammen, welches das BAV-Team mit der Vermittlerakademie abgehalten hat. Am ersten Tag wurden die Teilnehmer mit topaktuellen BAV-Informationen versorgt. Am zweiten Tag hörten sie einen Gast-Referenten, der darüber sprach, wie man Kunden mit Psychologie überzeugen kann.

Sollten auch Sie sich für **BAV-Aus- und Weiterbildung** interessieren, nehmen Sie bitte mit Ihrem [BAV-Betreuer](#) Kontakt auf.



Mit freundlichen Grüßen

Gerhard Danler
Im Namen des gesamten
Zurich BAV-Teams



INHALT

1. Staatliches
Pensionssystem
tief unter Wasser

[Zum Artikel](#)



2. Wie gehen
Österreicher mit
dem Risiko Berufs-
unfähigkeit um?

[Zum Artikel](#)

3. KMU-Vorsorge:
Die Pensionszusage
für Selbständige und
Freiberufler

[Zum Artikel](#)



4. SVA-Werte für 2014

[Zum Artikel](#)

5. Zurich setzt zum
wiederholten Male
Maßstäbe bei
Produkt- und
Servicequalität!

[Zum Artikel](#)



6. BAV-ProFIT-Seminar
brachte Schwung ins
Jahresend-Geschäft

[Zum Artikel](#)



1. STAATLICHES PENSIONSSYSTEM TIEF UNTER WASSER! PENSIONS-KOMMISSION: BUND MUSS 2050 DOPPELT SO VIEL ZUSCHIESSEN!

Im letzten BAV-Newsletter berichteten wir, dass der Bundesbeitrag, also der Zuschuss der Steuerzahler zu den Pensionen laut aktuellen Zahlen statt 3,9 sogar 4,5 Milliarden Euro beträgt. Diese absoluten Werte sind erschreckend. Allerdings mehr noch die jährlichen Steigerungen.

Und das, obwohl es seit Jahren Pensionsreformen gibt, die die Kosten einbremsen sollten:
2010 stieg der Zuschuss um 7,6 %, 2011 um 2,6% und 2012 sogar um 15,29 %.
(Quelle: Pensionsversicherungsanstalt)

Seit dieser Woche liegt nun das Gutachten der Pensionskommission für die nächsten Jahre vor. Dieses wird je nach Position interpretiert. Minister Hundstorfer gab in einer APA-Meldung Entwarnung: „Langfristgutachten der Pensionskommission bestätigt Wirkung der Regierungsmaßnahmen im Pensionsbereich“.

Die WKO dagegen kommt am gleichen Tag in ihrer APA-Meldung zur gegenteiligen Einschätzung: „Langfristgutachten der Pensionskommission bestätigt der WKO Reformbedarf des staatlichen Systems.“

Das Grundproblem ist ein systemisches: Die Lebenserwartung steigt weiter schneller an als das Pensionsantrittsalter. Da wir parallel dazu weniger Kinder, also Einzahler, haben, geht sich das alles nicht mehr aus.

Das muss zwangsläufig den Staatshaushalt enorm belasten! Doch wie lange kann sich ein Staat so eine Situation – angesichts von Sparpaketen im Zuge von Banken- und Wirtschaftskrise – noch leisten?



Die unten angeführte Grafik (Der Standard vom 21. September 2013) stellt das Problem des staatlichen Pensionssystems optisch gut verständlich dar.

Anfang der 70-er Jahre ging Mann mit ca. 62,5 Jahren in Pension, Frau mit ca. 61,5 Jahren. Während der nächsten **30 Jahre sank das Antrittsalter** um etwa 5 Jahre und wurde in

den letzten 10 Jahren wieder mühsam um etwa 1 Jahr erhöht: Männer gehen nun mit 59,4 Jahren, Frauen mit 57,4 Jahren in Pension. In der Zwischenzeit stieg aber die **Lebenserwartung um 9 Jahre**, zitiert „Die Zeit“ im Beitrag „Verdammt alt“ vom 28.3.2013: „Lag die Lebenserwartung für jemanden, der 1970 geboren wurde, noch bei knapp 71 Jahren, so sind es heute fast 80. Das ist vor

allem dem Fortschritt der von vielen geschmähten Schulmedizin zu verdanken.“

Das staatliche Pensionssystem muss also verkraften:

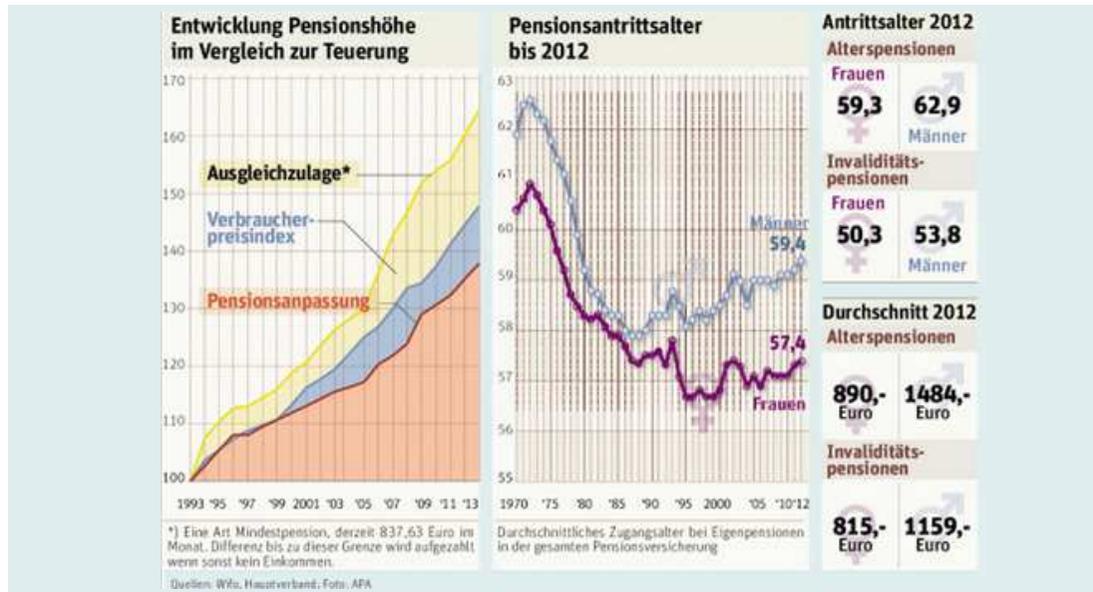
5 Jahre weniger Einzahlungen und gleichzeitig 9 Jahre längere Auszahlungen. Bei gleichzeitig sinkender Anzahl an BeitragszahlerInnen (da weniger Kinder).

Wie soll sich das künftig ausgehen?

Das zu beurteilen ist **Aufgabe der Pensionskommission:**

Die „Kommission zur langfristigen Pensions-sicherung“ ist ein Gremium, das aus Vertretern verschiedener Gruppierungen besteht. In diesem sitzen Vertreter der Sozialpartner sowie der politischen Parteien des Nationalrates und Pensionisten-Vertreter und Experten.

Zu Ihren Aufgaben gehört etwa die Errechnung des Richtwerts der Pensions-Erhöhungen für das folgende Jahr. Sowie die Erstellung eines Gutachtens über die voraussichtliche Gebarung der gesetzlichen Pensionsversicherung der nächsten 5 Jahre. Und die Präsentation eines Berichts über die **langfristige Entwicklung und Finanzierbarkeit** der gesetzlichen Pensionsversicherung.



Und vorige Woche war es wieder so weit. Der **Bericht für die nächsten 5 Jahre** wurde vorgelegt.

Die oben im Beitrag geschilderte Entwicklung beim Zuwachs der Lebenserwartung wird weitergehen. Die WKO schreibt daher davon, dass der Bericht ein „ernüchterndes Bild“ liefere:

„Für 65-Jährige liegt der **Lebenserwartungsgewinn bis zum Jahr 2060** bei 4,5 Jahren. Die Lebenserwartung von 65-jährigen Männern wird dann 88 Jahre, jene von Frauen knapp 91 Jahre betragen. Dennoch werden Herr und Frau Österreicher auch 2060 noch weit vor dem gesetzlichen Pensionsantrittsalter ihren Ruhestand antreten. Das durchschnittliche Pensionsantrittsalter soll laut Prognose 61 Jahre betragen.“

Das bedeutet also nichts anderes, als dass das Loch noch größer wird: Denn um die längere Lebenserwartung auszugleichen müsste das Pensionsantrittsalter von jetzt 59,4 Jahren um 4,5 Jahre steigen. Tatsächlich klettert es nur um 1,5 Jahre.

Auch die demographische Entwicklung verschlechtert sich weiter:

Folge ist, dass 2060 1,9 Erwerbstätige einen Pensionisten finanzieren müssen. Derzeit steht es 3,7:1! Dies führt unweigerlich dazu, dass sich das Verhältnis der Generation 65+ zur Bevölkerung im Erwerbsalter zu Lasten jüngerer Generationen verschlechtern wird. Da die Zahl der **Pensionisten von derzeit 2,3 auf 3,6 Millionen** im Jahr 2060 steigen wird, erhöht sich der Pensionsaufwand von derzeit 31,4 Mrd. Euro auf 82,5 Mrd. Euro im Jahr 2060. Das bedeutet, dass sich die Kosten für das Budget von 2012 (2,8% des BIP) bis 2050 (5,9% des BIP) mehr als verdoppeln. Und **Rolf Gleißner**, stv. Leiter der Abteilung Sozialpolitik und Gesundheit der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) kommt daher zum Schluss:

"Die demografischen Annahmen zeigen einen **noch deutlicheren Handlungsbedarf als erwartet**. Auch wenn Reformgegner stets auf die bereits beschlossenen Reformen im Pensionsbereich verweisen, werden diese nicht ausreichen, um das österreichische Pensionssystem nachhaltig finanzierbar zu halten. Wie der Monitoring-Bericht der Pensionskommission vor zwei Wochen bestätigt hat, gelingt es nicht einmal, die

bescheidenen Referenzwerte beim faktischen Pensionsalter einzuhalten – im Gegenteil!“

Für Sie als BeraterInnen ein klarer Handlungsauftrag:

Obige Zahlen zeigen ganz deutlich: Die Verluste im staatlichen Pensionssystem werden stark sein. Eine Ergänzung durch die 2. und 3. Säule somit unbedingt nötig werden, um den gewohnten Lebensstil auch in der Pension aufrechterhalten zu können.

Besonders die **heute 20- bis 50-Jährigen** werden von diesen Entwicklungen voll getroffen werden. Daher, werter Beraterin, werter Berater, ist es Ihre Aufgabe, aber auch Ihre Chance, die KundInnen auf diese Zusammenhänge – immer wieder – hinzuweisen. Und die Notwendigkeit, sich mit privater Vorsorge zu beschäftigen, immer wieder ins Gespräch einzubringen.

**Die Fakten lügen nicht:
Unsere Lebenserwartung steigt schneller als das Pensionsantrittsalter – trotz aller Reformbemühungen!**



2. WIE GEHEN ÖSTERREICHER MIT DEM RISIKO BERUFSUNFÄHIGKEIT UM? EINE STUDIE VON TELEMARKE UND AKTUELLE ZAHLEN DER SVA ERHELLEN ES...

Das Versicherungsjournal berichtete von einer Untersuchung von Telemark Marketing zum Thema BU.

Darin geben über 70 Prozent zu, dass es ein (sehr) großes Problem sei, würden sie durch ein tragisches Ereignis nicht mehr arbeiten können. Aber nur 54,2 Prozent sehen sich – irgendwie – abgesichert. Und 2/3 der Befragten verlassen sich in dieser Angelegenheit auf den Staat, nicht einmal 30 Prozent sprechen sich für private Versicherungslösungen aus.

Das zeigt bereits deutlich, welche **Vertriebschancen in diesem Segment stecken!** Jedoch besteht hier noch großer Beratungs- und Aufklärungsbedarf. Denn oft wird das Problem verdrängt. Tatsächlich seien **nur 10,2 Prozent gegen Berufsunfähigkeit in privater Form versichert**, heißt es von Telemark Marketing.

Gerne würde man sich auf eine Absicherung durch die gesetzliche Sozialversicherung verlassen. Nur würden den staatlichen Institutionen hierfür die dafür notwendigen

Geldmittel fehlen. Und im Gegensatz zu den Themen Pflege und Pensionsvorsorge werde das Thema Berufsunfähigkeits-Absicherung in der öffentlichen und politischen Meinung nicht diskutiert“, so Telemark Marketing - Geschäftsführer Sobotka im Versicherungsjournal.

Umfragewerte sind durchaus interessant, wie schaut aber die nackte Realität aus?



Wie sich dieses Thema bei der SVA, also der Sozialversicherung, in Zahlen manifestiert und wie sie damit umgehen (muss), kann man in einem **Vortrag** nachlesen, den **Mag. Karl Wechselberger, SVA Tirol**, Abteilungsleiter des Pensions-/Pflegegeld-Service, kürzlich in der Wirtschaftskammer Tirol gehalten hat. Seinen Vortrag können Sie [hier](#) downloaden.

Besonders interessant darin erscheint uns das **aktuelle statistische Zahlenmaterial**. Nicht nur die Quantität ist erstaunlich. Jährlich gibt es ca. 70.000 Anträge, etwa 30.000 werden bewilligt. Auch zeigt sich in den Zahlen die Veränderung der Gesellschaft in den letzten 40 Jahren sehr deutlich. Etwa das Verhältnis zwischen Ausbildung-Arbeit-Pension, das wir auch im ersten Beitrag des heutigen Newsletters bereits angesprochen hatten. Dazu die Veränderung der Gründe, warum jemand invalide wurde. Während körperliche Ursachen (Herz, Rücken ...) zurückgehen, **explodieren psychische Gründe**. In den letzten 10 Jahren eine Steigerung von 27,17 %.

Die Folge ist ein Umdenken und ein neues Modell, das keine befristete Invaliditätspension mehr vorsieht. Sondern nach Betreuung durch das AMS wird eine verbesserte Wiedereingliederung in den Arbeitsmarkt angestrebt. Auch um den Anstieg der Kosten abzdämpfen.

Beachtenswert sind auch die Folien, in denen über die **Verweisungsmöglichkeit** berichtet wird. Bekanntlich wird seit Jahren heftig über den Berufsschutz gestritten. **Zahlenbeispiele** – was erhält man in welcher Situation – lassen den Abschluss einer privaten BU-Absicherung logisch erscheinen. Wie schon in einem der letzten Newsletter geschrieben:

Wir müssen Problembewusstsein schaffen!

„Der Staat wird schon helfen“, das mag für die Mindestbedürfnisse stimmen. Ob man damit eine Familie erhalten, einen Kredit zurückzahlen wird können oder im Falle des Falles das eigene Unternehmen zwischenzeitlich weiterführen lassen kann? Wie groß wird die Lücke sein?

Sie als BeraterIn müssen bei vielen erst das Problembewusstsein schaffen, da die meisten der potenziellen KundInnen dieses Problem verdrängen. Und dann sollten Sie diese problembewussteren KundInnen „abholen“ und

sie konkret darauf ansprechen und Aufklärungsarbeit betreiben. Und als Lösungsansatz gilt es dann, den passenden Versicherungsschutz anzubieten und die KundInnen letztlich laufend zu begleiten und zu betreuen.



3. ZURICH-KMU-VORSORGE: „DIE PENSIONS-ZUSAGE FÜR SELBSTÄNDIGE UND FREIBERUFLER“ – OPTIMIEREN SIE DIE SITUATION IHRER KUNDINNEN, WIDMEN SIE VORHANDENE STEUERFREIBETRÄGE IN PENSIONS-VORSORGE UM!

Wieder ist ein Jahr vergangen: Werden Sie aktiv!

Der steuerliche Hintergrund:

Steuervorteile können UnternehmerInnen gemäß § 10 Einkommensteuergesetz (EStG) unter bestimmten Voraussetzungen im Rahmen des [investitionsbedingten Gewinnfreibetrags](#) durch den Ankauf bestimmter Wertpapiere erzielen. Bis zu 13 % des Gewinnes können Gewinn mindernd geltend gemacht werden.

Wichtig: Fristen beachten

Um diesen **steuerlichen Vorteil** auch im Jahr 2013 nutzen zu können, sollte der Wertpapieran-kauf bis spätestens 13.12.2013 bei der Depotbank auf dem entsprechenden Wertpapierdepot durchgeführt sein. Einbezahlte Beträge, die den Anträgen nicht rechtzeitig zugeordnet werden können, werden erfahrungsgemäß von den Banken nicht veranlagt. Und daher auch von der Steuerprüfung leider nicht mehr anerkannt.

Änderungen zum Gewinnfreibetrag für die Veranlagungsjahre 2013 bis 2016

	Gewinn	Gewinn kumuliert	Gewinnfrei- betrag in %	Gewinnfrei- betrag	Gewinnfrei- betrag kumuliert	Verwendung
Gundfreibetrag	30.000	30.000	13%	3.900	3.900	nicht investitionsbedingt
Investitions- bedingter Gewinnfreibe- trag	145.000	175.000	13%	18.850	22.750	gebunden an den Erwerb bestimmter Wirtschaftsgüter wie z.B. bestimmte Wertpapiere mit mindestens 3 Jahre Laufzeit
	175.000	350.000	7%	12.250	35.000	
	230.000	580.000	4,50%	10.350	45.350	
Insgesamt	580.000			45.350		

Aufgrund des **Stabilitätsgesetzes 2012** kommt es - je nach Höhe des Gewinns - zu einer **Staffelung des investitionsbedingten Gewinnfreibetrages** – derzeit befristet auf die Veranlagungsjahre 2013 bis 2016. Der Gewinnfreibetrag soll bis zu einer Bemessungsgrundlage von 175.000 Euro weiterhin 13 % betragen. Überschreitet die Bemessungsgrundlage diesen Betrag, soll für den Überschreibungsbetrag ein reduzierter Gewinnfreibetrag zustehen. Für einen Überschreibungsbetrag von bis zu 175.000 Euro können noch 7 % und für einen weiteren Überschreibungsbetrag von bis zu 230.000 Euro dann 4,5 % Gewinnfreibetrag geltend gemacht werden. Der Gewinnfreibetrag steht somit künftig für Gewinne bis zu insgesamt 580.000 Euro zu. Anhand der Staffelung ergibt sich somit ein maximal möglicher Gewinnfreibetrag von 45.350 Euro.

Der **Grundfreibetrag** wurde durch das Stabilitätsgesetz 2012 nicht verändert.



UnternehmerInnen können diese Möglichkeit auch heuer wieder nutzen und die für sie **optimalen Beträge je nach Unternehmensgewinn** einzahlen. Der zutreffende Freibetrag wird der Depotbank samt Erteilung eines Kaufauftrags überwiesen. Die Bemessungsgrundlage dafür erhalten die UnternehmerInnen von ihrem Steuerberater.

Jetzt ist Erntezeit bei der KMU-Vorsorge

Ihre KundInnen, die sich in den letzten Jahren für steuerliche Investitionen im Rahmen des KMU-Förderungsgesetzes 2006 entschieden haben, profitieren doppelt. Denn sollten die UnternehmerInnen den Freibetrag schon seit dem Start 2008 nutzen, so haben sie neuerlich nach Ablauf der Behaltfrist von vier Jahren die Möglichkeit, diese Gelder als **Investition für Ihre Privatpension** zu verwenden. Details zu den Fristen erfahren sie vom Steuerberater.

KMU-Vorsorge-Basisvertrag

KundInnen, die bei Zurich einen KMU-Vorsorgevertrag abgeschlossen haben, können Zuzahlungen auf diesen Basisvertrag über die Depotbank einfach selbst in die Wege leiten – hierfür einfach die entsprechenden Formulare ausfüllen und die Überweisung direkt auf den Zurich-KMU-Vorsorgevertrag veranlassen.

Die dazu hinterlegten Produkte von Zurich bieten diese nötige Flexibilität. Neben der **klassischen Lebens- oder Rentenversicherung** bietet sich auch der **Zurich Prime Invest** an – eine flexible Lösung für jene KundInnen, denen Chancen und Risiken an den Finanzmärkten bekannt sind!

Aus heutiger Sicht ist jedenfalls davon auszugehen, dass sich die Rahmenbedingungen für die staatliche Pension – so wichtig diese als erste Säule im Vorsorgesystem ist – weiter verschlechtern werden (siehe dazu 1. Beitrag im Newsletter). Immer weniger Beitragszahler müssen die Pensionen für immer mehr PensionistInnen immer länger finanzieren. Die staatlichen Zuschüsse in das Pensionssystem explodieren daher. Die Anhebung des Pensionsantrittsalters wird langsam aber sicher mittels politischer Ankündigungen der Bevölkerung näher gebracht.

Aktuelle Umfragen zeigen, dass sich gerade **jüngere MitarbeiterInnen für alternative Vorsorgemodelle im Rahmen der Betrieblichen Altersvorsorge** interessieren und dies als ein immer wichtigeres Standbein erkennen.

Ebenso wie **Selbständige und FreiberuflerInnen**, die letztlich durch „eingesparte“ Beiträge in die gesetzliche Vorsorge nun mehr und mehr erkennen, dass sich hier mitunter **enorme Versorgungslücken** auftun und somit eine Alternative im privaten Bereich gefunden werden muss.

Aus der angeführten **Bedarfssituation** ergibt sich eine breite Zielgruppe. Dieser Bedarf soll bewusst bei ihren KundInnen angesprochen werden. Größtmögliche Flexibilität in der Ausgestaltung des **Zurich Prime Invest** erlaubt es, diese Lösung an die spezifische KundInnensituation anzupassen (Laufzeit, Prämie, Alter ...). Und auch der Ablebensschutz kann verändert werden – sowohl Reduktionen als auch Erhöhungen sind möglich.

Klar im Vorteil – steuerschonende Vorsorge

- **Keine Vermögenszuwachssteuer**
Erträge aus Investmentfonds, die im Rahmen einer fondsgebundenen Lebensversicherung erwirtschaftet werden, sind im Gegensatz zu Fonds und Aktien nicht von der neuen Vermögenszuwachssteuer betroffen. Bei langfristigen Investments ein großer Vorteil.



- **Frei von Kapitalertrag- und Einkommensteuer**

Erträge aus klassischen und fondsgebundenen Lebensversicherungen unterliegen nicht diesen Steuern. In der Versicherungssteuer auf den Beitrag sind alle „Abgaben“ enthalten.

- **KMU-Vorsorge – Die Pensionszusage für Selbständige und Freiberufler**

Durch die Nutzung des automatischen Grundfreibetrags für UnternehmerInnen sowie den in Folge noch zusätzlich verwendbaren investitionsbedingten Gewinnfreibeträgen (nach 4-jähriger Bindungsfrist) sind Selbständige und FreiberuflerInnen in der glücklichen Lage, diese Gelder nun zweckgebunden zur Abdeckung der persönlichen Versorgungslücke zu verwenden. Die Höhe der Investitionen ist für jeden Vertragsinhaber beliebig wählbar.

Die fondsgebundene Lebensversicherung mit individueller Wertsicherungsstrategie

- **Zwei Veranlagungskomponenten**

Die Geldanlage beim Zurich Prime Invest erfolgt in einer Fondsselektion im Rahmen

der individuellen Wertsicherungsstrategie der DeAWM, einer der führenden deutschen Fondsgesellschaften (vormals DWS). Das Kundenportfolio wird in zwei Anlageklassen aufgeteilt, in eine Kapitalerhaltungskomponente (über Rentenfonds Investition in festverzinsliche Wertpapiere) und eine Wertsteigerungskomponente (über Dachfonds Investition in Aktienfonds).

- **Börsentägliche Überprüfung**

Das Besondere: Beide Komponenten werden börsentäglich überprüft und im Bedarfsfall gewinnbringend umgeschichtet – und zwar kundenindividuell.

- **Intelligentes Ablaufmanagement**

Rechtzeitig vor Ablauf wird mit dem Finance Airbag das Vertragsguthaben verstärkt sicher angelegt. Der Finance Airbag minimiert das Schwankungsrisiko in den letzten Jahren vor Ende der Vertragslaufzeit. Trotzdem wird weiterhin ertragsorientiert weitergearbeitet. Es erfolgt also ein gezieltes, kontrolliertes Bremsmanöver, jedoch keine Vollbremsung.

- **Flexible Höchststands-Sicherung**

Neben 100 Prozent Kapitalgarantie auf das investierte Kapital* gibt es auch 100 Prozent

Höchststands-Sicherung, die von der Kundin/dem Kunden individuell aktiviert werden kann.

Neuerlich erreichen investierte Gewinnfreibeträge auf den Depots bei den Banken das Ende der Behaltefrist (4 Jahre und einen Tag) – Umschichtungen sind somit ab sofort wieder möglich. KundInnen und BeraterInnen kommen jetzt in eine heiße Phase, die es zu nutzen gilt! 2006 startete das KMU-Förderungsgesetz und darauf aufbauend 2007 die von Zurich entwickelte KMU-Vorsorge. Von dieser "Pensionszusage für Selbständige und Freiberufler" können mittlerweile zahlreiche UnternehmerInnen profitieren.

* Das investierte Kapital entspricht der eingezahlten Prämie abzüglich Versicherungssteuer, Kosten und Risikoprämie.



4. VORAUSSICHTLICHE SVA-WERTE FÜR 2014 NOCH NICHT GESETZ, ABER ZU ERWARTEN!

Auf den Homepages der Sozialversicherungen bzw. in Aus-sendungen der WKO (Abteilung Sozialpolitik und Gesundheit) kann man die voraussichtlichen SV-Werte erfahren. „Voraussichtlich“ deshalb, weil diese Werte so lange unverbindlich sind, bis sie im Bundesgesetzblatt veröffentlicht wurden.



Beitragsgrundlagen für Versicherte nach § 2 Abs. 1 Z. 1-3 GSVG und § 2 Abs. 2 FSVG:

	Monatlich	Jährlich
MindestBG in der PV ab dem 4. Jahr	687,98	8.255,76
MindestBG in der KV ab dem 4. Jahr (27. GSVG-Novelle ab 2003)	704,99	8.459,88
Reduzierte MindestBG für Anfänger für die ersten 3 PV-Jahre und für das 3. KV-Jahr (23. GSVG-Novelle ab 1999)	537,78	6.453,36
Fixe BG für Anfänger für die ersten 2 KV-Jahre (27. GSVG-Novelle ab 2003)	537,78	6.453,36
Höchstbeitragsgrundlage GSVG/FSVG	5.285,00	63.420,00

Aktualisierungsfaktor: 1,057
Aufwertungszahl: 1,022
Auflösungsabgabe: € 115,00

Versicherungsgrenzen und Beitragsgrundlagen für Versicherte nach § 2 Abs. 1 Z. 4 GSVG

	Monatlich	Jährlich
Versicherungsgrenze Haupterwerb	-	6.453,36
MindestBG Haupterwerb	537,78	6.453,36
Versicherungsgrenze Nebenerwerb	-	4.743,72
MindestBG Nebenerwerb	395,31	4.743,72

Sonstiges

	Monatlich	Jährlich
Geringfügigkeitsgrenze ASVG	395,31 (€ 30,35 täglich)	-
Höchstbeitragsgrundlage ASVG	4.530,00 (€ 151,00 täglich)	63.420,00
Einkommensgrenze für Kleinunternehmerregelung § 4 Abs.1 Z. 7 GSVG	-	4.743,72
Unfallversicherungsbeitrag	8,67	104,04

Wichtige Werte im Jahresvergleich

Die Sozialversicherungswerte für 2014 (in €)
betragen voraussichtlich:

	2014	2013
Geringfügigkeitsgrenze täglich	30,35	29,7
Geringfügigkeitsgrenze monatlich	395,31	386,8
Grenzwert für pauschalierte Dienstgeberabgabe	592,97	580,2
Höchstbeitragsgrundlage täglich	151	148
Höchstbeitragsgrundlage monatlich (laufender Bezug)	4.530	4.440
Höchstbeitragsgrundlage (jährlich) für Sonderzahlungen (echte und freie Dienstnehmer)	9.060	8.880
Höchstbeitragsgrundlage monatlich für freie Dienstnehmer (ohne Sonderzahlungen)	5.285	5.180

Quelle: WKO (Abteilung Sozialpolitik und
Gesundheit), SVA OÖ, Knoll & Partner



5. ZURICH SETZT ZUM WIEDERHOLTEN MALE MASSSTÄBE BEI PRODUKT- UND SERVICEQUALITÄT! PRÄMIERUNG FÜR „BESTER SERVICE FÜR VERMITTLER“

Ende September wurden die AssCompact Awards 2013 im Rahmen des AssCompact Trendtags verliehen. Zurich wurde in allen nominierten Kategorien ausgezeichnet und schreibt damit die Erfolgsgeschichte kontinuierlich weiter.

Bei der fondsgebundenen Lebensversicherung führt Zurich mit dem 1. Platz das Spitzenfeld an, weitere Top-Platzierungen gab es in den Kategorien Kfz- (2. Platz), Haushalt/Eigenheim- (3. Platz) und klassische Lebensversicherung (3. Platz). Besonders gefreut hat uns die Auszeichnung in der Sonderkategorie „Bester Service für Vermittler“ – auch hier war Zurich mit dem 3. Platz ganz vorne dabei.

Diese Auszeichnungen schließen nahtlos an den Erfolg bei der Verleihung der **Assekuranz Awards Austria** Ende Juni an: Auch dort war **Zurich in 5 von 6 Kategorien top-platziert**. Im Mai dieses Jahres wurde Zurich zudem im Rahmen der **Recommender** Verleihung für „Sehr gute Kundenorientierung“ ausgezeichnet.



Jochen Zöschg, Florian Weigl, Christine Theodorovics und Helmut Hiesinger mit allen Auszeichnungen.



Dazu passen zwei Kommentare der Unternehmens-Spitze:

Christine Theodorovics, Mitglied des Vorstandes und verantwortlich für den Bereich Lebensversicherungen: „Wir haben den Anspruch, mit Innovationen Standards in der Branche zu setzen. Bei unserer fondsgebundenen Lösung „Zurich Prime Invest“ erfolgt die Veranlagung kundenindividuell und auch die Höchststandgarantie kann individuell aktiviert werden. Eine Kombination, die es in Österreich nur bei Zurich gibt.“ Auch an die Services im Segment Leben werden hohe Ansprüche gestellt. „Seit einigen Monaten steht unseren Maklerpartnern die Online-Polizzierung über das Zurich Maklernetz auch für die gesamte Lebensproduktpalette zur Verfügung“, ergänzt Christine Theodorovics.

Gerhard Matschnig, Vorsitzender des Vorstandes, freut sich über die Kontinuität, mit der Zurich ausgezeichnet wird: „Wir sind unglaublich stolz, diese AssCompact-Awards erhalten zu haben und bedanken uns bei allen Maklerinnen und Maklern, die uns damit ihr Vertrauen ausdrücken. Die Ergebnisse bestätigen einmal mehr, dass wir unserem Anspruch, unseren Vertriebspartnern innovative Produkte und herausragende Services zu

bieten, wieder einen Schritt näher gekommen sind. Wir optimieren unsere Dienstleistungen laufend und das direkte Feedback unserer Maklerpartner ist uns dabei besonders wichtig. Denn nur so können wir sicherstellen, dass unsere Leistungen auch dem tatsächlichen Bedarf entsprechen.“



Gerhard Matschnig
CEO Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft

6. BAV-PROFIT-SEMINAR BRACHTE SCHWUNG INS JAHRESEND-GESCHÄFT: ERFOLGREICHES SEMINAR MIT DER VERMITTLERAKADEMIE – KUNDEN ÜBERZEUGEN MIT PSYCHOLOGIE!

In bewährter Weise rüsteten auch heuer wieder Zurich und Vermittlerakademie ihre BAV-Absolventen für das Jahres-Endgeschäft auf. Beim herbstlichen BAV-PRO-Fit 2013 ging es darum, mit fachlichen "Türöffnern" stärker die Aufmerksamkeit von Kunden zu gewinnen:

Tag 1 brachte brandaktuelles BAV Know-how aus erster Hand.

Die Berater wurden mit dem neuesten BAV-Marktvergleich versorgt. Dazu kam ein Update zur kommenden EU Gesetzgebung und Maklerhaftung. Spezielles Fach- und Verkaufswissen für die Beratung im Rahmen der Direkten Leistungszusage und die Diskussion über die Besonderheiten bei den Tarifen rundeten das Wissens-Potpourri des ersten Tages ab.

Tag 2 hatte das Motto „Verkaufen mit Psychologie“.

Haben Sie das auch schon erlebt? Gerade noch zeigte sich Ihr Kunde begeistert von Ihrem BAV- Angebot. Doch dann, plötzlich, lehnt er seine Unterschrift mit ausweichenden Argumenten ab. Manchmal kann man sich einfach **nicht erklären**, warum Kunden für sie vorteilhafte Lösungen auf die lange Bank schieben. Dabei läge der Nutzen von betrieblicher Altersvorsorge für Firmenchefs doch auf der Hand. Und manchmal tritt der umgekehrte Fall ein und man wird von der Annahme eines Angebotes völlig überrascht.

Der Grund für diese beiden Phänomene liegt darin, dass „**wir Menschen viel weniger rational agieren, als wir von uns selber denken**“, erklärte **Mag. Roman Kmenta**, Experte für Verkaufspsychologie und Berater internationaler Unternehmen, den Seminarteilnehmern die Hintergründe.

Und er begründete viele Handlungen mit „unbewussten Auslösern“, die zu einer positiven oder negativen Entscheidung führen können. Ist man sich solcher Tatsachen bewusst, kann man in der Kommunikation **Hoppalas vermeiden und Kunden gezielt für einen Abschluss gewinnen**. Und Tipps, wie z.B. die 6 wirksamsten Hebel in der Überzeugungspsychologie, werden sicher künftig für besseren BAV-Verkauf sorgen!

Haben wir Sie auf den Geschmack gebracht?

Für Teilnehmer der bisherigen BAV-Lehrgänge bieten wir auch im nächsten Jahr wieder PRO-fit-Spezialseminare an. Und natürlich freuen wir uns auch auf Ihr Interesse an einer BAV-Weiterbildung im nächsten Jahr. **Bitte nehmen Sie dazu Kontakt mit den Zurich BAV- und Life Spezialisten auf. Die Kontaktdaten in den Bundesländern finden Sie [hier](#).**



Wir freuen uns über Ihr Feedback!

Und über Neu-Anmeldungen zu unserem kostenlosen Newsletter. Bitte empfehlen Sie uns und leiten Sie diese Mail einfach an KollegInnen und PartnerInnen weiter.

Möchten Sie den BAV-Newsletter regelmäßig erhalten?

Senden Sie bitte eine **Mail mit dem Betreff "JA_ZU_BAV_NL"** an uns:

g.wagner@b2b-projekte.at?subject=JA_ZU_BAV_NL

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 50 125 - 1498
E-Mail: gerhard.danler@at.zurich.com
<http://www.zurich.at>

Mag. Günter Wagner, B2B-Projekte für Finanz-
und Versicherungsbranche,
E-Mail: g.wagner@b2b-projekte.at
Tel: 0676 545 78 91

Redaktionelle Gestaltung:

Channel Marketing
Telefon: 01 50 125 - 1638

Archiv

<http://www.zurich.at/firmenkunden/bav/archiv>

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 Homepage von Zurich angemeldet haben. Möchten Sie sich dennoch abmelden, antworten Sie auf diese Mail mit dem Betreff "Bitte streichen". Wir wollen Sie informieren, nicht belästigen.

