SIVAG Report

Ausgabe 2008

Ihr SIVAG
Versicherungs-Makler – Team RIED

Ihr Versicherungs-Makler-Team
SIVAG

Kompetent.
Kundenorientiert.
Unabhängig.

Liebe Leserin!
Lieber Leser!

Wir freuen uns, Ihnen heute eine weitere Ausgabe des „SIVAG Reports“ überreichen zu können.

Wie letztes Jahr wollen wir Sie auch heuer wieder über unser Unternehmen auf den Laufenden halten.

Dazu möchten wir auf besondere Themen-Scherpunkte hinweisen.
Zum Beispiel, warum die Pflegeversicherung immer mehr als Zukunftssicherung an Bedeutung gewinnt, oder wie man schon früh dazu beitragen kann, der finanziellen Situation unter einer Berufsunfähigkeit, entgegenzuwirken.

Viele weitere Beiträge und rund um die Versicherungs- und Finanzwelt finden Sie auf den weiteren Seiten.

Wie hoffen mit dieser Ausgabe, das wir Ihnen wieder viel Neues und Interessantes liefern können.

Viel Spaß beim Lesen!

Ihr - SIVAG Team Ried

Ihr Versicherungs-Makler-Team
SIVAG

Inhalt

» **Pflegeversicherung** 3
» **Das Sivag-Team Ried.** 4
» **Sivag Plus 7** 5
» **Deckungskonzept** **6/7**
» **Offener Brief.** 8
» **Die Unternehmerpension.** **9**
» **Warum zum Versicherungsmakler Homepage** **10**
» **Staatliche Förderung + Kapitalgarantie** . . **11**

SIVAG Ried
Josef Kränzl Str. 3, 4910 Ried i. I.
Tel.: 07752 / 87 818 , Fax DW 14
E-Mail: office.ried@sivag.at
www.sivag.at

Bürozeiten:
Montag bis Freitag von
8:00 bis 12:00 und 13:30 bis 17:30 Uhr

Impressum:
Medieninhaber und Herausgeber:
SIVAG Ried, Josef Kränzl Str. 3, 4910 Ried i. I.

Pflegebedürftigkeit – die tickende Zeitbombe

Die Lebenserwartung steigt und damit die Wahrscheinlichkeit, pflegebedürftig zu werden. Dabei entstehen Kosten, die schnell in die hunderttausend Euro gehen – die richtige Vorsorge hilft.

381.036 Österreicher beziehen derzeit laut BM für Soziales und Gesundheit Pflegegeld. 1993, dem Jahr der Einführung des staatlichen Pflegegeldes, waren es 230.000.

Vorbei ist auf jeden Fall das sorgenfreie Leben für unsere Kinder. Früher wurden die Pflegekosten von Vater Staat übernommen, heute ist die Kasse leer. Die Kosten für die Pflege betragen beinahe 2 Mrd. € pro Jahr. Jetzt werden die Angehörigen zur Kasse gebeten.

Die Bombe tickt. Außerdem lauert im Hintergrund eine viel größere Pflegekostenfalle, Schätzungen zufolge werden etwa 80 Prozent der Pflegeleistungen (noch) von Angehörigen, vor allem Frauen, übernommen. Der Trend zur Ein- und Zweisamkeit mit zumeist nur einem Kind, führt uns im Alter dann direkt in fremde Obhut, sei sie nun staatlich oder privat. Doch fremde Hilfe ist teuer.

Dazu ein Rechenbeispiel: Das staatliche Pflegegeld ist je nach Bedürftigkeit in 7 Pflegestufen eingeteilt. In Stufe 7 bekommt der Bedürftige 1562,10 € pro Monat. Laut Gesetz muss für die höchste Pflegestufe ein monatlicher Pflegebedarf von zumindest 180 Stunden bestehen. Somit könnten wir für die fremde Hilfe € 8,78 pro Stunde bezahlen. Bei der Caritas rechnet man mit Kosten zwischen 15 und 40 € pro Stunde für eine qualifizierte bzw. diplomierte Pflege.
Bei 180 Stunden wären das monatlich 7.200 €, bei einer durchschnittlichen Pflegebedürftigkeit von 6,5 Jahren eine Summe von 561.600,–. Da wundert es nicht, dass viele bei „illegalen“ ausländischen Pflegern Zuflucht suchen. Pflegeheimplätze kosten tendenziell zwischen 2.500 und 3.500 € pro Monat, nach oben gibt es kaum Limits.
Die Durchschnittspension (monatlich € 1.200 für Angestellte, 790 für Arbeiter) plus ein bisserl staatliches Pflegegeld sind da nicht genug.
Ist Erspartes vorhanden, wird zugegriffen. Wenn nicht, schießen die Länder als Verwalter des Pflegegeldes bei Bedarf zu. Aufgrund der leeren Staatskassen werden immer häufiger Angehörige in die Pflicht genommen. Länder wie Niederösterreich greifen sogar auf Schenkungen des Pfleglings zurück, wenn sie nicht länger als fünf Jahre zurückliegen. In Tirol und Vorarlberg sind es gar 30 Jahre.
Der Abschluss einer privaten Pflegeversicherung sorgt für die finanziellen Lücken bei Pflegebedürftigkeit vor. Die Makler der SIVAG beraten Sie dabei unabhängig und objektiv.

Das SIVAG Team 2008

Es dreht sich alles um Sie!

Wolfgang Dallinger

Tätigkeit:
staatl. gepr. Versicherungsmakler
staatl. gepr. Vermögensberater

Mobil: 0664/59 99 555
wolfgang.dallinger@sivag.at

Alois Priewasser

Tätigkeit:
staatlich gepr. Versicherungsmakler
staatlich gepr. Vermögensberater

Mobil: 0664/14 19 301
alois.priewasser@sivag.at

Helmut Weidenholzer

Tätigkeit:
Versicherungsmakler

Mobil: 0650/82 90 900
helmut.weidenholzer@sivag.at

Manfred Seifried

Tätigkeit:
Versicherungsmakler
gepr. Versicherungskaufmann

Mobil: 0664/14 26 122
manfred.seifried@sivag.at

Waltraud Tiefenthaler

Tätigkeit:
Versicherungskauffrau
Back Office

Tel.: 07752/87 818-10
E-Mail: office.ried@sivag.at

Cornelia Kriechbaum

Tätigkeit:
Versicherungskauffrau
Back Office

Tel.: 07752/87 818-13
E-Mail: zentrale.ried@sivag.at

Unser Service - Ihr Vorteil

Polizzenübersicht

Ihr plus NR 3: "Auf einen Blick"

Auf unserer Polizzenaufstellung, die Sie als SIVAG plus 7 Kunde regelmäßig erhalten, sind alle wesentlichen Vertragsbestandteile angeführt – **DAMIT SIE DEN ÜBERBLICK NIE VERLIEREN:**

1. **Die Versicherungsgesellschaft**
   bei der Sie Ihre Polizze abgeschlossen haben.
2. **Die Versicherungssparte**
   für welches Risiko die Polizze gilt.
3. **Die Polizzennummer**
   unter der Ihr Vertrag bei der Versicherung läuft.
4. **Die Versicherungssumme**
   wie hoch Ihre Polizze abgeschlossen ist.
5. **Beginn und Ablauf**
   der Zeitraum für den die Polizze gilt.
6. **Zahlungsweise und Prämie**
   wie oft im Jahr und in welcher Höhe die Prämie vorgeschrieben wird.

SIVAG PLUS 7 ZAHLT SICH AUS!

Ihr Versicherungs-Makler-Team SIVAG plus 7

7 Bestandteile
7 Pluspunkte
7 Vorteile

Ihr plus NR 1: "Sicherheit nach Plan" — **Ihr individuelles Deckungs- und Vorsorgekonzept**

Ihr plus NR 2: "Kontrolle ist besser" — **Optimierung Ihrer Versicherungsverträge**

Ihr plus NR 3: "Auf einen Blick" — **Komplette Polizzenübersicht**

Ihr plus NR 4: "Alles im Griff" — **Betreuung Ihrer Fremdverträge**

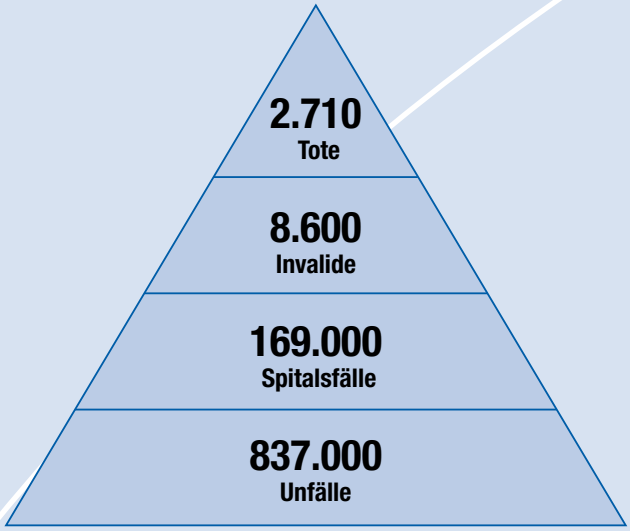
Ihr plus NR 5: "Profis für Probleme" — **Aktive Schadensbegleitung**

Ihr plus NR 6: "Sicher unterwegs - Sicher zu Hause" — **Mobilitätsgarantie**

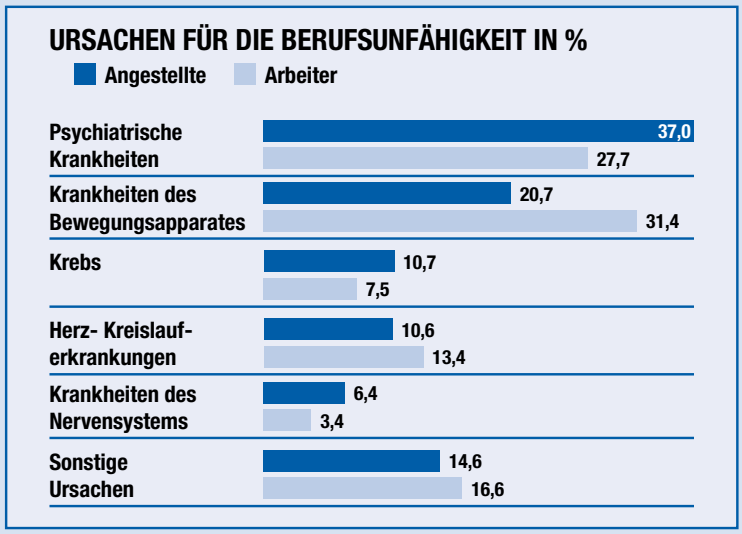
Ihr plus NR 7: "Garantiert informiert" — **Informationsgarantie**

Es passiert schon nix ...

Die Realität jedoch schaut anders aus. Pro Jahr ist jeder 10. Österreicher von einem Unfall betroffen. Die Ursachen für Berufsunfähigkeit sind vielfältig. Stark steigend sind psychische Krankheiten.



„Quelle: Unfallstatistik 2006 AUVA"



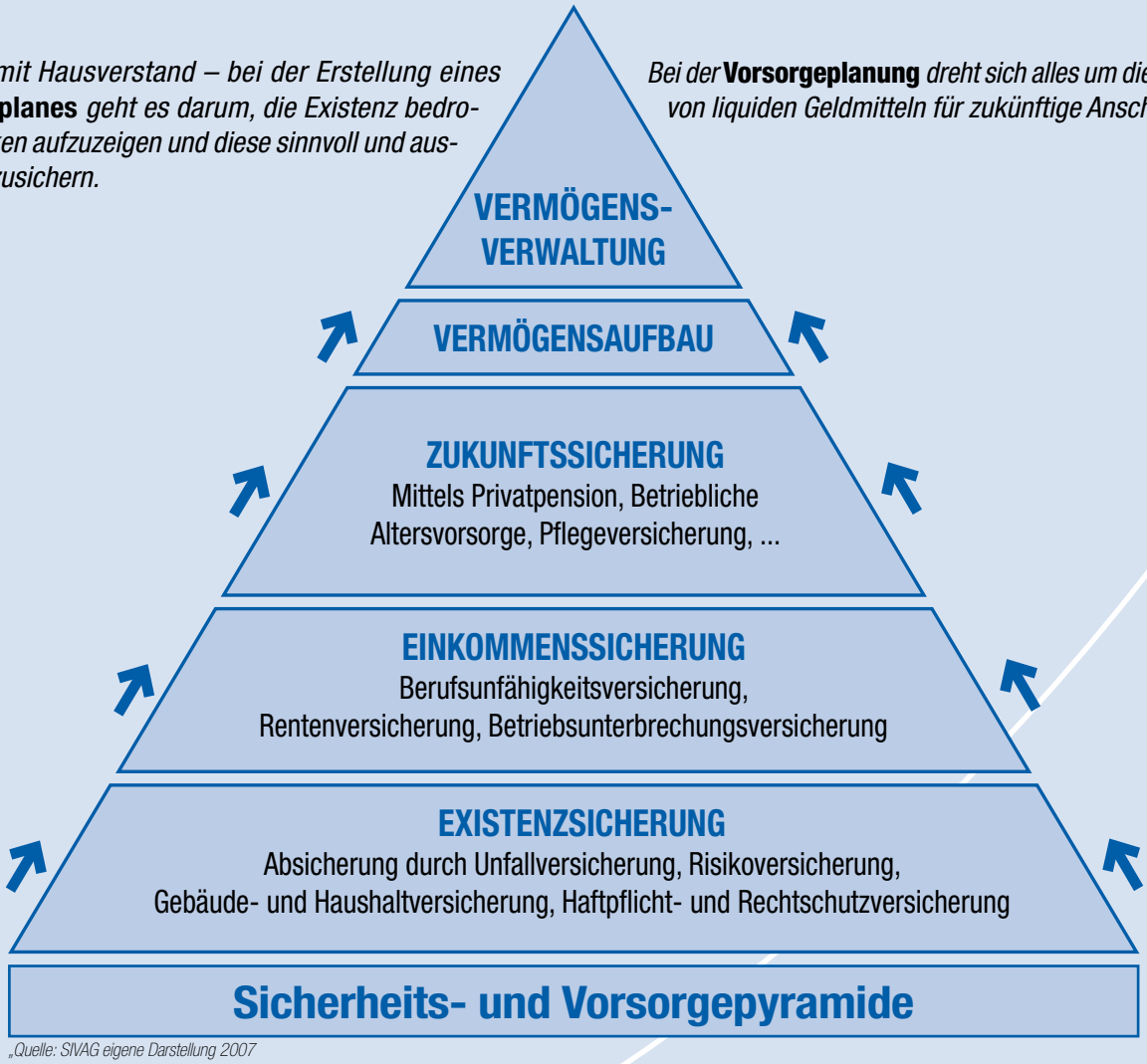
„Quelle: Wirtschaftsblatt, PVA, Feb. 2007"

	Stefan 25 Jahre, alleinstehend, Motorradfahrer	**Markus 34 Jahre**, 2-facher Familienvater beim Hausbauen	**Simone 38 Jahre**, betreibt ein Nagelstudio
Schadensfall	Der junge Mann wird mit seinem Motorrad von einem Auto zu Sturz gebracht. Der Autofahrer weist die Schuld von sich! **Diagnose:** Zahlreiche Knochenbrüche, Zwei Monate Krankenstand	Der Familienvater rutscht beim Dacheindecken aus und fällt vom Dach. **Diagnose:** 63% Invalidität, 85% mindernde Erwerbsfähigkeit	Die freiberuflich tätige Frau erleidet das CAR-PAL-TUNNEL-SYNDROM* in der rechten Hand. **Diagnose:** 6-8 Wochen Arbeitsausfall *Tätigkeitsbedingte Schädigung des Nervengewebes im Handgelenk.
Versicherungsschutz	**KFZ-Haftpflichtversicherung** klärt Schuldensfrage und schützt den verletzten Motorradfahrer. **Rechtschutzversicherung** unterstützt den Geschädigten bei seinen Schadenersatzforderungen. **Unfallversicherung** zahlt während des Spitalaufenthalts das vereinbarte tägliche Spitalgeld, Unfallkosten und Invalidität.	**Unfallversicherung** leistet die Versicherungssumme für bleibenden Schaden **Berufsunfähigkeits-Versicherung** zahlt die vereinbarte monatliche Rente	**Krankenversicherung** übernimmt die Kosten für die Sonderbehandlung im ausgewählten Krankenhaus. **Betriebsunterbrechung** kommt für die Kosten des Bertiebsausfalles in ihrer Firma auf.
Sicherheits-konzept	Privathaftpflicht, Kraftrad-Haftpflicht, Rechtschutz, Unfall, Kranken, Berufsunfähigkeit, Pensionsvorsorge, Pflegeversicherung	Eigenheim und Haushalt inklusive Rohbaudeckung, Ablebensversicherung, Rechtschutz, Unfall, Kranken, Berufsunfähigkeit, Vorsorge	Betriebsbündel, Betriebsunterbrechung für Selbstständige, Rechtschutz, Unfall, Kranken, Berufsunfähigkeit

Sicherheit und Vorsorge nach Plan

Versichern mit Hausverstand – bei der Erstellung eines **Sicherheitsplanes** *geht es darum, die Existenz bedrohenden Risiken aufzuzeigen und diese sinnvoll und ausreichend abzusichern.*

Bei der **Vorsorgeplanung** *dreht sich alles um die Verwendung von liquiden Geldmitteln für zukünftige Anschaffungen.*



„Quelle: SIVAG eigene Darstellung 2007

Ihr SIVAG–TEAM beschäftigt sich FÜR SIE – UNABHÄNGIG und OBJEKTIV mit den Leistungsangeboten der Versicherungen.

Mit dem SIVAG–Deckungskonzept erhalten Sie Ihre Risikoanalyse vom Kind bis zur Pension individuell & maßgeschneidert

Ich frage:
„Ist Geiz geil?“

akad. Vkfm. Georg Eisenzopf,
Geschäftsführer SIVAG GmbH Österreich

Liebe Kunden,

In meinem Beitrag zu dieser Ausgabe möchte ich mich mit den Thema „Geiz ist Geil“ und einem kurzen Blick über die österreichischen Grenzen befassen.

Erst vor kurzem, bei einem internationalen Pressekollegium, hatten führende Versicherungsbosse eine weise Erkenntnis: „Kundennähe braucht Mitarbeiter!“ Diese Erkenntnis widerspricht der gängigen Vorgangsweise der Versicherungsunternehmen gänzlich, die in den letzten 7 Jahren ihre Mitarbeiter ständig sehr unsanft reduziert haben. Tausende verloren in Österreich in den letzten Jahren ihren Job! Verschiedene Direktionen wurden sogar geschlossen und das Service in Call-Center verlegt. Immer mehr, zu schlechterer Qualität war die Devise.

Ich frage: „Ist Geiz geil?“

Wir kaufen ja auch tonnenweise Lebensmittel, welche uns nicht mehr ernähren, sondern nur noch „völlen“.
Ich hoffe, unsere Mentalität wandelt sich bald wieder und das in allen Bereichen. Wir werden die „Nahrungsmittel“ wieder normal bezahlen müssen, sodass der Produzent auch „Nahrung“ erzeugen kann. Wir werden wieder beim Nachbarn einkaufen gehen, damit dieser die nötige Kaufkraft hat auch unsere Produkte wieder zu kaufen. Die Abwanderung der Kaufkraft in Richtung Billigstländer ist für uns und unser Österreich nicht gerade von Vorteil.

Hier in Österreich trifft diese „Geizgeilheit“ nicht ganz so zu. Wir haben das soeben beschriebene Prinzip durchschaut. Als Überleitung zur Versicherungswirtschaft möchte ich einen Blick zu unseren Nachbarn und deren Versicherungsprodukte werfen. Ein Beispiel soll zeigen, dass wir in Österreich sehr gut mit Versicherungsprodukten ausgestattet sind. In der Sturmschadenversicherung zum Beispiel ist in Deutschland lediglich Sturm und nicht wie in Österreich auch Hagel, Schneedruck, Felssturz und Steinschlag versichert. Will man dies alles auch in der BRD versichert wissen, dann ist mehr als die doppelte Prämie dafür aufzuwenden. Wir sind in Österreich mit unseren Versicherungsprodukten daher sehr gut bedient. Und genau hier suchen wir für Sie keine „Geizigen sondern Günstige“ Produkte für Sie heraus.

Ich bin froh, dass wir uns im gesamten Unternehmen SIVAG auf „Optimierung“ und nicht auf „Geiz“ ausgerichtet haben. Der Erfolg unseres Unternehmens und unserer Strategie auf Qualität und nicht auf Masse zu setzen, spricht für sich alleine. Wir zählen mittlerweile zu einem der größten unabhängigen Versicherungsmaklern Österreichs. Ein besonderes Service für unsere Kunden ist unser Betreuungsprogramm SIVAG plus 7, das sich speziell der Qualität und nicht der Quantität verschrieben hat. Ihr Nutzen ist daher nicht einer von Vielen zu sein, sondern unser Kunde, um welchen wir uns persönlich bemühen.

Ich freue mich auf einen gemeinsamen Weg mit Ihnen in die Zukunft und werde versuchen, aus allen Marktentwicklungen das Beste und Günstigste für Sie zu erreichen!

Ihr
akd. Vkfm.
Georg Eisenzopf
Geschäftsführer der SIVAG GesmbH

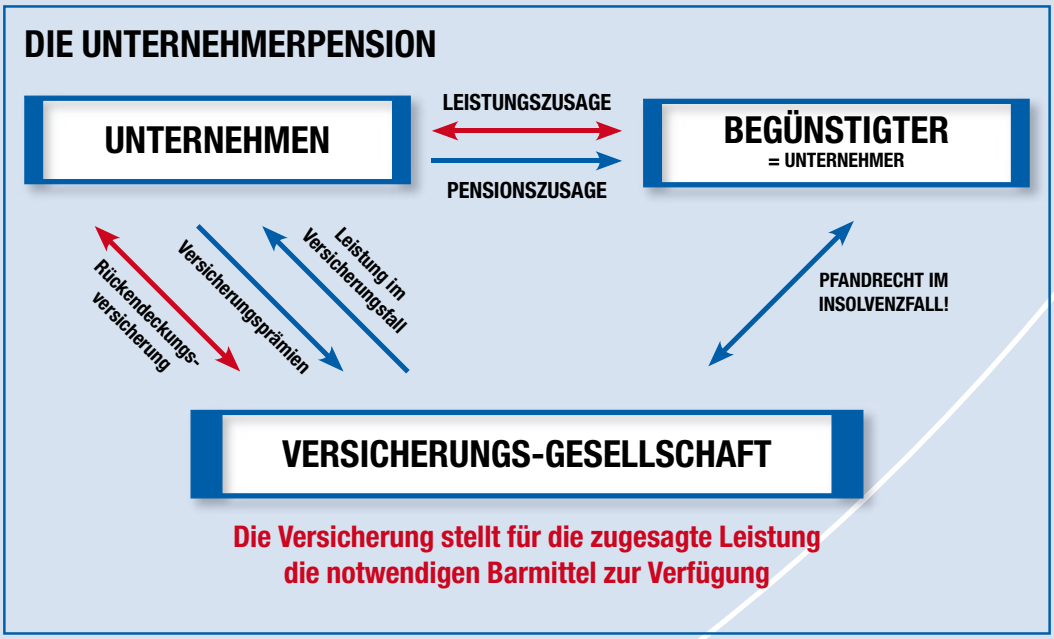
Die Unternehmerpension - der Staat zahlt mit!

Max L. ist Unternehmer. Sein Betrieb läuft ausgezeichnet. Sein Versicherungsmakler von der SIVAG rät ihm zu einer betrieblichen Altersvorsorge. Dabei erhält er aus seinem Betrieb eine satte Betriebspension. Zusätzlich gönnt er sich noch betriebliche Absicherung bei Berufsunfähigkeit und lässt seine Familie mit einer großzügigen Witwen- und Waisenpension auch nicht zu kurz kommen.

Wie geht das? Gewusst wie. Mit der UNTERNEHMERPENSION:
Die klassische Form einer Firmenpension ist die „direkte Leistungszusage". Das Unternehmen verspricht in einer schriftlichen Vereinbarung – der „Pensionszusage" – für die Firmenpension der Mitarbeiter aufzukommen. Unter gewissen Voraussetzungen kann sich der Chef eines Unternehmens selbst eine Firmenpension zugestehen.

Für wen kommt die Unternehmerpension in Frage: vor allem für geschäftsführende Gesellschafter von GmbH's sowie für Angehörige von Familien-GmbH's. Nicht möglich für Einzelunternehmer bzw. für Gesellschafter von Personengesellschaften. Für diese Unternehmergruppe gibt es attraktive Alternativen.

Leistungsumfang der Unternehmerpension	
Alterspension	zur Erhaltung des Lebensstandards im Ruhestand
Berufsunfähigkeitspension	als zusätzliche Risikoabdeckung während der Aktivphase
Witwen-/Witwerpension	als Absicherung der Hinterbliebenen
Waisenpension(en)	als Vorsorgemöglichkeit für Halb- oder Vollwaisen



Modell der Unternehmerpension.
Direkte Leistungszusage im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge. Darstellung SIVAG.

Vorteile der Unternehmerpension:	
1. Insolvenzsicherung	Leistungszusagen sind zugunsten des Unternehmers verpfändet. Besonders vorteilhaft für geschäftsführende Gesellschafter einer GmbH
2. Privatvermögen	aus Firmengeldern wird Privatvermögen. Gleichzeitig können private Risiken über das Unternehmen versichert werden.
3. Höhere Rendite	durch die Veranlagung „vor Steuern" stehen mehr Gelder zum Ansparen der Unternehmerpension zur Verfügung.
4. Steuervorteil	Versicherungsprämien und Pensionsrückstellungen stellen für das Unternehmen Betriebsausgaben dar (gewinnmindernd). Keine steuerlichen Konsequenzen für den Unternehmer/Begünstigten während der Ansparungphase (Steuerverschiebung).
5. Flexibilität	der Unternehmer „begünstigt sich selbst" im Rahmen der gesetzlichen Rahmenbedingungen mit Leistungszusagen aus seinem Betrieb. Die Gestaltungsmöglichkeiten mit Versicherungsprodukten gewähren ein Höchstmaß an Flexibilität.

Warum zum Versicherungs – „Makler“?

Wir möchten unseren Kunden den Unterschied zwischen einem bei einer Versicherungsgesellschaft angestellten Aussendienstmitarbeiter bzw. Agenten und einem selbständigen und unabhängigen Versicherungsmakler näher bringen:

VERSICHERUNGSVERTRETER / AGENT	VERSICHERUNGSMAKLER
• Vermittelt nur die Produkte einer einzigen Versicherungsgesellschaft • Ist von einer Versicherungsgesellschaft beauftragt bzw. angestellt (Interessenskollission) • Arbeitet weisungsgebunden und ist abhängig von den Entscheidungen seines Versicherungsunternehmens	• Vermittelt die Bestbieter aus allen Anbietern am Markt • Ist vom Kunden als Interessensvertreter beauftragt (nicht vom Versicherer) • Arbeitet unabhängig und ist nicht weisungsgebunden von der Versicherungsgesellschaft

Die Beauftragung eines Maklers erfolgt nicht durch eine Versicherungsgesellschaft sondern direkt durch den Kunden mittels Maklerauftrag. Diese Bevollmächtigung berechtigt und verpflichtet den Makler, im Namen des Kunden dessen Interessen zu verfolgen. Der Versicherungsmakler vergleicht unter den Versicherungsgesellschaften die Produktvielfalt und das Preis/Leistungsverhältnis. Nicht immer ist die billigste Versicherung auch die beste.

Wir stehen zu unserer Berufung als Versicherungsmakler - Mit Sicherheit stehen wir auf Ihrer Seite!

Unsere immer aktuelle Homepage

*Informieren Sie sich regelmäßig über die neuesten Produkte auf dem Versicherungsmarkt. Von der Schadensmeldung bis hin zur Offertanfrage ist auf der Homepage **www.sivag.at** sehr viel und unkompliziert möglich.*

Informieren Sie sich auf der immer aktuellen Homepage!

Ihr Versicherungs-Makler-Team
SIVAG plus 7

www.sivag.at

Staatliche Förderung + Kapitalgarantie

➡ *DIE IDEALE PENSIONSVORSORGE FÜR UNS ÖSTERREICHER!*

Vorteile
• 8,5 bis 13,5 % Staatliche Prämie Jährlich
• Kapitalgarantie
• Steuerfreiheit (KEST, EST, VERS-ST.)
• Lebenslang garantierte Rentenzahlung
• Hohe Flexibilität
• Zusatzabsicherung wahlweise abschließbar

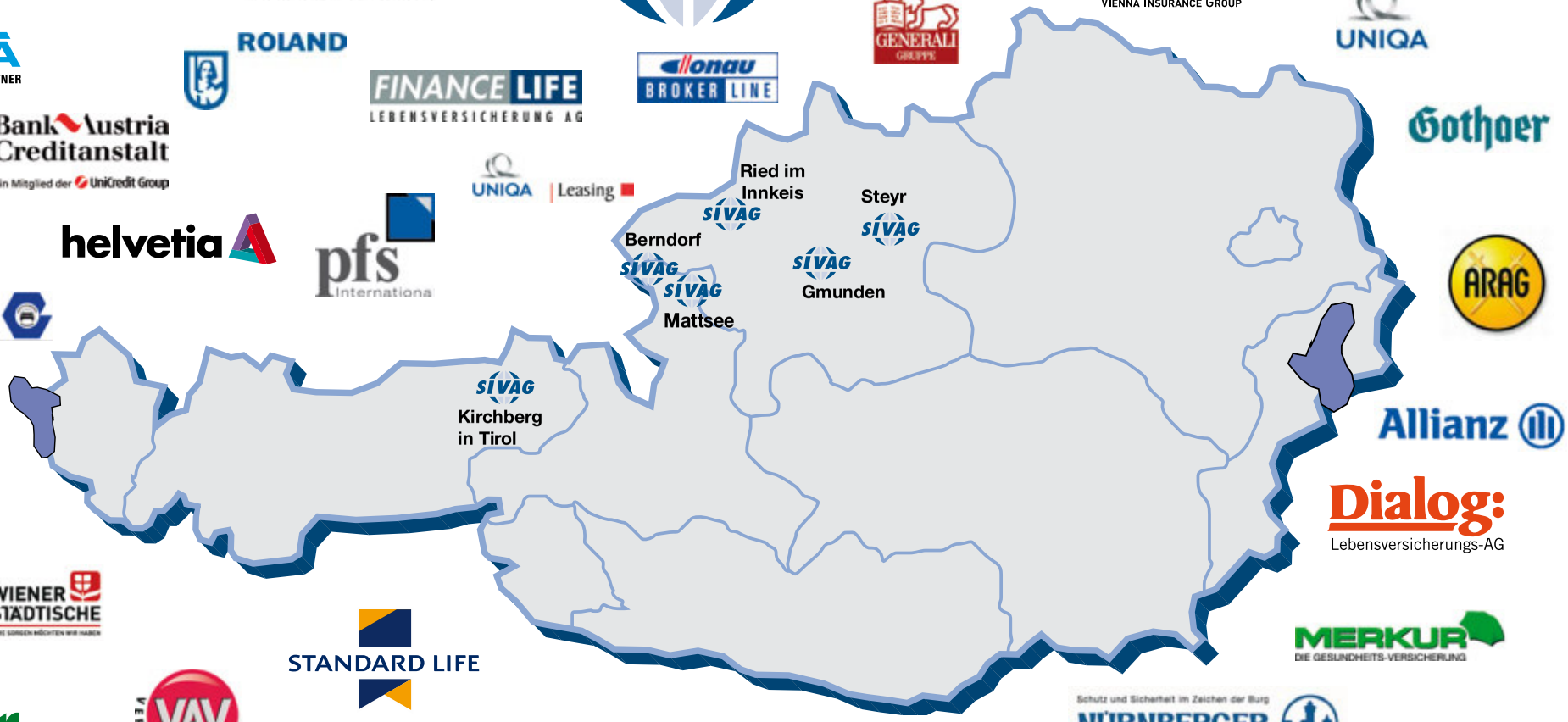
Die Qual der Wahl	
Allianz	„BONUS LIFE“
donau BROKER LINE	„BONUSPENSION“
GENERALI GRUPPE	„GENERALI ZUKUNFTSVORSORGE“
GRAZER WECHSELSEITIGE	„GRAWE PLUS PENSION“
MERKUR	„PENSIONSVORSORGE-PLUS“
NÜRNBERGER	„BONUS SOLIDE“
UNIQA	„PENSION & GARANTIE“
WIENER STÄDTISCHE	„PRÄMIENPENSION“
wüstenrot	„ZUKUNFTS-VORSORGE-PLUS“

Die SIVAG Versicherungsmakler analysieren die Besonderheiten der einzelnen Produktanbieter und empfehlen Ihnen unabhängig und objektiv die beste Vorsorge-Variante.

Ihr Versicherungs-Makler-Team

SIVAG

www.sivag.at



ZURICH
www.zurich.at
INFINA
HDI
HANNOVER VERSICHERUNG AG
GRAZER WECHSELSEITIGE
Versicherung Aktiengesellschaft
InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP
GENERALI
UNIQA
EUROPA
IHR DIREKT-VERSICHERUNGS-PARTNER
ROLAND
FINANCE LIFE
LEBENSVERSICHERUNG AG
donau
BROKER LINE
Gothaer
DAS
Bank Austria Creditanstalt
Ein Mitglied der UniCredit Group
UNIQA Leasing
helvetia
pfs
ARAG
GARANTA VERSICHERUNG
wüstenrot
Allianz
Dialog:
Lebensversicherungs-AG
GE Money Bank
WIENER STÄDTISCHE
STANDARD LIFE
MERKUR
DIE GESUNDHEITS-VERSICHERUNG
tiroler VERSICHERUNG
VAV VERSICHERUNGEN
NÜRNBERGER
Versicherung AG Österreich
Oberösterreichische
Versicherung AG
Skandia
ARICONSULT
Die Continentale
ABV Bausparen
Partnerschaft, die Gewinn bringt.
Basler
Versicherungen

WIR SIND IHR PARTNER
für alle Versicherungsangelegenheiten