

Sehr geehrte Damen und Herren,

nun ist es so weit! Hier ist unser neue Serviceleistung für Sie:
Unser **1. Zurich-BAV-Newsletter - Aus der Praxis für die Praxis!**

Darin **informieren wir Sie** ab nun in regelmäßigen Abständen über:

Steuerfragen / Rechtliches und Gerichts-Entscheidungen / Sozialversicherungsfragen
Verkaufstipps / Highlights und Veranstaltungen / Best practice / Praxisfälle und und und....

Bitte empfehlen Sie uns und leiten diese Mail einfach weiter.

Neu-Interessenten bitten wir um ein **Mail mit dem Betreff "JA zum BAV-Newsletter"** an:
newsletter.bav@at.zurich.com.

Heute stimmen wir Sie auf einen „heißen“ Herbst mit **folgenden Themen** ein:

1. Ausbildung zum **zertifizierten BAV-Berater ab 20. September** starten,
1000 € Förderung der Zurich holen und Marktchancen in einem stark wachsenden
Markt nutzen... [zum Artikel....](#)
2. Praktische Überlegungen zu beitragsorientierten direkten Leistungszusagen
Dr. Czepl über Auswirkungen des Einkommensteuer-Wartungserlasses 2009
GF [Czepl & Partner Steuer- und Unternehmensberatungs GmbH](#) [zum Artikel....](#)
3. **Verkaufstipps B2B** – Der Weg zu optimierten Beratungsgesprächen, Teil 1
Autor: Johannes Muschik,
GF [VERMAK GmbH, Vermittlerakademie](#) [zum Artikel....](#)
4. Termin-Aviso "**Workshop beim AssCompact Trendtag 2010**"
„Angebotsvergleiche in der Betrieblichen Altersvorsorge"
am **16.9.2010** im Austria Center Vienna [zum Artikel....](#)

Ad 1) Ausbildung zum zertifizierten BAV-Berater

Ihre Markt-Chance: Werden Sie zertifizierter BAV-Berater!
Holen Sie sich 50% Förderung von der Zurich Versicherung!

Am 20. 9 startet die nächste Ausbildung zum BAV-Berater.
In 3 Blöcken, jeweils wochentags. In Summe 8 Tage, Top-Referenten.
Holen Sie sich das Rüstzeug, um diesen lukrativen Markt bearbeiten zu können.

Österreich hat bei der betrieblichen Altersversorgung **großen Aufholbedarf**.
Man schätzt, dass in den nächsten Jahren für ca. **1,5 Mio. neue Verträge**
für Dienstnehmer abgeschlossen werden.
Egal ob Makler oder Finanzdienstleister, Einzelkämpfer oder Institutionen:
Steigen Sie rechtzeitig ein in diesen neuen, stark wachsenden Markt!
Und holen Sie sich die **50% Förderung** der Zurich ab.

Alle Details [finden Sie hier....](#)

Anmeldung und Rückfragen direkt bei der Vermittlerakademie.

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

[... nach oben](#)

Ad 2) Praktische Überlegungen zu beitragsorientierten direkten Leistungszusagen – Risiken und Chancen durch den ESt-Wartungserlass 2009

Unternehmen möchten attraktive Arbeitgeber sein. Dies erleichtert die Mitarbeiter-Suche und deren langfristige Bindung ans Unternehmen. Baustein hierfür können finanzielle Anreize sein. Einfache Prämienmodelle sind weniger begehrt, da der Empfänger weniger als 50% jenes Aufwandes erhält, den das Unternehmen leistet.

Diese Situation können Modelle der betrieblichen Altersvorsorge erheblich verbessern.

Der **ESt-Wartungserlass 2009** trifft die **Grundsatzentscheidung, dass beitragsorientierte, direkte Leistungszusagen unter folgenden Prämissen zulässig** sind:

- Die künftige Pensionsleistung muss bestimmt bzw. bestimmbar sein und
- die künftige Pensionsleistung muss unabhängig von einer allfälligen Änderung der Finanzplanung sein.

Diese **Voraussetzungen werden erfüllt**

- wenn es sich um eine garantierte Rente aus einer Rentenversicherung handelt.
- Bei einer Kapitalversicherung darf nur auf Produkte mit Kapitalgarantie zurückgegriffen werden..

Es kann vorhergesagt werden, **dass verstärkt Rentenversicherungen anstelle von Kapitalversicherungen abgeschlossen werden.** Dies deshalb, weil bei einer Rentenversicherung die (beim Abschluss) gültigen Sterbetafeln garantiert werden.

Bei einer Kapitalversicherung errechnet sich die Rente aus den gültigen Sterbetafeln zum Zeitpunkt des Pensionsantrittes. Da unsere Lebenserwartung ständig steigt, entstünde dadurch ein erheblicher Fehlbetrag.

Übergangsregelungen des ESt-Wartungserlasses

Pensionszusagen, die erstmalig in einem Wirtschaftsjahr getätigt werden, welches im Jahr 2009 veranlagt wird, müssen bis zum 30. 6. 2010 an die EStRI angepasst werden. Wird nicht angepasst, wird die Pensionsrückstellung steuerrechtlich nicht anerkannt.

Pensionszusagen, die vor dem Veranlagungsjahr 2009 erteilt wurden, sind ebenfalls bis 30. 6. 2010 an die EStRI anzupassen. Jedoch besteht hier die Möglichkeit die Anpassung in einem späteren Jahr nachzuholen. Was steuerliche Vorteile bringen kann.

Leistungszusage und Prämienmodell

In der Praxis besteht häufig der Wunsch, eine direkte Leistungszusage so zu gestalten, dass dem Berechtigten eine Basiszusage gemacht wird. Und bei Erreichen eines Zieles anstatt einer Prämie diese Leistungszusage anzuheben. Dies kann nun einfach gemacht werden: Anstelle eine Prämie auszubezahlen, wird dieser **Geldbetrag lohnnebenkostenfrei(!) in die Rentenversicherung einbezahlt.** Dadurch erhöht sich der garantierte Rentenbetrag für den Begünstigten und die steuermindernde Wirkung der Erhöhung der Pensionsrückstellung wird erreicht.

Zusammenfassen kann man wie folgt:

Die „beitragsorientierte“ Pensionszusage kann sehr attraktiv sein! Damit bleiben die zukünftigen Belastungen einer Pensionszusage kalkulierbar!

In der Praxis muss dabei insbesondere die Voraussetzung einer Finanzierung über eine Rentenversicherung gewährleistet sein. Bei der versicherungsmathematischen Ermittlung der Rückstellung darf dabei ausschließlich auf diese garantierte Rentenleistung abgestellt werden.

Bitte beachten, dass bestehende Pensionszusagen bis zum 30. 6. 2010 angepasst werden müssen (mit gewissen Ausnahmen), ansonsten wird die Pensionsrückstellung steuerlich nicht anerkannt.

Durch die neue Rechtslage kann relativ einfach neben einer Basispensionszusage ein lohnnebenkostenfreies Prämienmodell umgesetzt werden.

Um im Bilanzbild keine unliebsamen Überraschungen zu erleben ist es empfehlenswert eine genaue Analyse der unternehmensrechtlichen Auswirkungen mit dem Steuerberater anzustellen.

Weiterführende Informationen finden Sie **auf der Homepage des Autors** und zwar hier:
<http://www.czepl.at/website/file/swk-artikel.pdf>
<http://www.czepl.at/website/file/Pensionszusagen%20Kurzfassung.doc>
http://www.czepl.at/website/file/firmenvorstellung_czepl.pdf



Autor:
Dr. Heimo Czepl,
GF der Czepl & Partner Steuer- und Unternehmensberatungs GmbH
www.czepl.at, Tel.: 07582 / 62043 – 0, Fax: DW 26, Email: office@czepl.at

[... nach oben](#)

Ad 3) Verkaufstipps B2B – Der Weg zu optimierten Beratungsgesprächen, Teil 1

Start der Serie: Überzeugen im B2B Verkauf

Kapitel 1: Wozu verkaufen? Besonderheiten im B2B-Bereich!

Das Handwerkszeug für den B2B Verkauf ist Gegenstand dieser Serie.

Wir möchten Ihnen Strategien und Methoden präsentieren, die sie sofort in Ihrem Alltag einsetzen können. Damit werden Sie noch prägnanter kommunizieren und ihre Botschaften eindrucksvoll präsentieren.

Die Menge der für uns wichtigen Informationen wächst ständig. Unsere Zeit wird knapper. Das Umfeld immer komplexer. Bei jeder Entscheidung gibt es viel mehr zu bedenken als früher. Wen wundert es, dass besondere Kommunikationsfähigkeit bei Verkäufern immer gefragter wird?

Nur wer es schafft, in kurzer Zeit das Wesentliche herauszuarbeiten und überzeugend zu präsentieren, wird optimale Ergebnisse erreichen.

Der klassische „Keiler“ hat bei Firmenkunden heute keine Chancen mehr.

Im harten Geschäftsleben wollen Unternehmer mehr als klingende Worte: Sie wollen rasch Tatsachen, Zusammenhänge und Vorteile für sich sehen. Sicheres Auftreten alleine ist nicht mehr ausreichend.

Ein kritischer Bereich ist der **Einsatz von visuellen Hilfsmitteln**. Egal, ob Sie Firmenbroschüren, Informationsfolder oder Power Point verwenden. Es gilt komplexe Zusammenhänge in einfache Bilder umzusetzen und damit das Verkaufsgespräch zu unterstützen. Schon bei der Produktion dieser Hilfsmittel sollten Sie überlegen, wann und in welcher Reihenfolge sie diese einsetzen. Ihre Präsentation benötigt eine klare Strategie, um vom „Aha“ zum „Ja“ zu gelangen. Und ein Drehbuch, mit dem sie das Heft in der Hand behalten. Gekonnt eingesetzt, unterstützen visuelle Medien ihre Überzeugungsarbeit. Doch Vorsicht: Die schönsten Folien helfen nicht, wenn Ihnen die Technik bei der Datenprojektion „einen Streich spielt“. Die **sichere Handhabung** von Videobeamer, Laptop oder Overheadprojektor gehört ebenfalls zum Handwerkzeug des B2B Verkaufsprofis.

Für Sie als Spezialist für Betriebliche Altersvorsorge bedeutet das:

B2B Verkauf ist mehr als Rhetorik!

B2B – business to business - bedeutet frei übersetzt **Verkauf an Firmenkunden**. Was ist das Besondere beim B2B Verkauf? Sicher die Tatsache, dass sie häufig mehreren Gesprächspartnern gegenüber sitzen. Jetzt zählt die Qualität ihrer Präsentation. Professionelles Auftreten und sichere Gesprächsführung. Das aktive Einbeziehen von Fürsprechern ist eine wesentliche Voraussetzung, um Firmen als Kunden zu gewinnen.

Doch die Praxis zeigt: Statt den Gruppenverkauf aktiv zu forcieren, führen viele Berater lieber die vermeintlich „einfacheren“ Einzelgespräche.

Damit verschwenden sie nur Zeit und Chancen. Warum das so ist, erfahren Sie im nächsten BAV-Newsletter der Zurich...

Autor:

Johannes Muschik,

GF und Gesellschafter der VermittlerAKADEMIE

18 Jahre Erfahrung im Versicherungs- und Finanzdienstleistungssektor. Spezialist in Sachen Aus- und Weiterbildung für selbständige und angestellte Vermittler.

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

www.vermittlerakademie.at



[... nach oben](#)

Ad 4) "Workshop beim AssCompact Trendtag 2010"

„Angebotsvergleiche in der Betrieblichen Altersvorsorge“

am **16.9.2010 im Austria Center Vienna**

Referent: Gerhard Danler (Zurich Versicherungs-Aktiengesellschaft)

BeraterInnen müssen ihren Kunden aus dem „Dschungel an Angeboten“ die beste Lösung herausarbeiten.

Wichtige Kriterien hierbei: Z.B. „Art der Vermittlung“ und „kundenorientierte Bedarfsanalyse“. „Dank Best advice – Prinzip“ stellt sich bei der Auswahl der Lösung am Markt der Betrieblichen Altersvorsorge vor allem die Frage: Wie schaut ein **„möglichst objektiver Angebotsvergleich“** aus. Darunter darf man keinesfalls einen Vergleich auf Basis „billigste Prämie“ verstehen. Im Gegenteil. Eine wichtige Rolle spielen z.B. ausgewogenes Preis/Leistungsverhältnis, Fachkompetenz und Serviceorientierung des Anbieters, Nachhaltigkeit in der Vertriebsunterstützung und Bestandsverwaltung. Aber auch eine starke Verlässlichkeit mit Handschlagsqualität. All das ist bei der Beurteilung mit einzubeziehen.

Referent:

Gerhard Danler ist Leiter des Marktsegments Betriebliche Altersvorsorge bei Zurich Österreich und lokaler Ansprechpartner im weltweiten Netzwerk „Corporate Life & Pensions“ im Zurich Konzern. Gerhard Danler ist als Vortragender beim Lehrgang Sozialkapital und beim Lehrgang zum/zur zertifizierten BAV-BeraterIn für freie VermittlerInnen tätig und bringt 20 Jahre fachliche und vertriebliche Erfahrung ein.



Das BAV-Newsletter-Team hofft, dass wir Ihnen „Gusto auf mehr gemacht“ haben!

Für freuen uns über Ihr Feedback, aber auch über eventuelle Fragen und Themenvorschläge! Per Mail oder Telefon – Kontaktdaten unten im Impressum.

mit freundlichen Grüßen, Ihr Gerhard Danler

Impressum

Verantwortlich für den Newsletter sind:

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

Redaktionelle Gestaltung:

Mag. Guenter Wagner, [B2B-Projekte für Finanz- und Versicherungsbranche](http://www.b2b-projekte.at),
Wagner@finanzverlag.at , Tel: 0676 545 789 1,

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

Die RTR-Liste wurde mit heutigem Tag abgeglichen!

Abmeldemöglichkeit

Unser Newsletter-Infoservice ist vollkommen kostenlos.

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