

Vertriebschancen und neues Potential in der betrieblichen Altersvorsorge.

Rückschau BAV-Forum, Sonderausgabe BAV-Buch zum Spezialpreis.

Im Jänner 2021 fand das bAV Vertriebsforum – Österreichs größte Vorsorgekonferenz – statt. Zurich war als Sponsor prominent in der Paneldiskussion sowie mit digitalem Messestand vertreten. Im Fokus der Online-Konferenz standen neue **Vertriebschancen für die Branche der betrieblichen Altersvorsorge (bAV)**. Organisiert wurde das Event von FINABRO – der digitalen Plattform für betriebliche Altersvorsorge – mit dem Ziel, gemeinsam mit den Sponsoren und Vortragenden neue Impulse für die Branche zu setzen.

bAV: Österreichs attraktivste Vorsorge

Aufgrund der aktuellen Pandemie gewinnt das Thema Vorsorge an neuer Bedeutung. In Zeiten von negativen Zinsen ist das Erwirtschaften von Renditen sehr schwierig. Darüber hinaus erheben viele Österreicherinnen und Österreicher einen Garantie-Anspruch, bei dem schlussendlich mit geringen Renditen zu rechnen ist. Diese Ausgangsbasis bietet derzeit jedoch eine **bedeutende Chance für die betriebliche Altersvorsorge**. Denn sie hat gegenüber anderen Vorsorgeformen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil – **den Steuervorteil**. Nur mithilfe der steuerlichen Anreize ist es beispielsweise beim 300-Euro-Modell (Steuerfreie Zukunftssicherung bzw. § 3 Abs. 1 Zi 15 EStG 1988) möglich, **Renditen von 2% - 6% zu erwirtschaften** (bei Gehaltsumwandlungen – berechnet auf den Nettogehaltsverzicht). Hierbei mag es sich zwar um das einfachste, das „Einsteigermodell“ in der bAV handeln, aber gerade das macht es auch so attraktiv. Darüber hinaus bietet es auch Nicht-bAV-Experten die Möglichkeit, Abschlüsse in einem Lebensversicherungsprodukt zu erzielen.

Beachtliches Potential für Vermittler: 2 Millionen Österreicherinnen und Österreicher

Für erfahrene bAV-Expertinnen und -Experten wie auch für „Newcomer“ im bAV-Vertrieb ist das Marktpotential beachtlich. Dieses beträgt allein beim 300-Euro-Modell rund 2 Millionen Österreicherinnen und Österreicher. Es gibt also ein großes Vertriebspotential für Vermittler bei jedem ihrer Unternehmenskunden. Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten, in denen finanzielle Wertschätzung gegenüber den Angestellten mitunter nur schwer möglich ist, sind Arbeitgeber interessiert an Modellen, die Mitarbeitenden und auch dem Unternehmen selbst Steuervorteile gewähren.

Dass das Potential in der bAV vorhanden und das Interesse an neuen Vertriebschancen groß ist, bewiesen auch die mehr als 500 Teilnehmerinnen und Teilnehmer, die am 1. bAV-Vertriebsforum teilgenommen haben.

Mit vereinten Kräften: Schulterchluss der Branche

Jetzt sei die Zeit, gemeinsam die Chancen in der betrieblichen Altersvorsorge zu nutzen, lautete auch das Fazit am hochkarätig besetzten Vorstandspanel. **Jochen Zöschg, Vorstandsmitglied von Zurich**, betonte insbesondere das aktuelle Potential in der bAV. Zu wesentlichen Treibern zählen nicht zuletzt die Digitalisierung, aber auch die von jüngeren Generationen mehr und mehr geforderte soziale Verantwortung seitens Unternehmen. Initiativen wie das bAV-Vertriebsforum seien wichtig, um die Bedeutung der betrieblichen Altersvorsorge in der Wahrnehmung der Österreicherinnen und Österreicher zu verankern. Besonders **für die nächsten Generationen sei eine rechtzeitige und auf mehreren Säulen basierende Vorsorge entscheidend**, um den gewohnten Lebensstandard auch in Zukunft halten zu können. In diesem Zusammenhang sind die bestehenden Rahmenbedingungen der betrieblichen Altersvorsorge zwar im internationalen Vergleich noch ausbaufähig, bieten aber bereits ausreichend Potential. Es geht also nicht darum, auf Verbesserungen seitens der Politik zu warten, sondern die bestehenden Möglichkeiten in der betrieblichen Altersvorsorge **aktiv anzugehen**.

bAV-Vertriebsforum: Wiederholung 2022

Das diesjährige bAV-Vertriebsforum widmete sich neuen Vertriebschancen, die sowohl von erfahrenen bAV-Experten als auch Vermittlern, deren Schwerpunkt nicht in der bAV liegt, genutzt werden können. Bei der Online-Konferenz erhielten die rund 550 Teilnehmerinnen und Teilnehmer viele Tipps und Ideen, wie sie ihr Geschäft 2021 ankurbeln können. Auf der Hauptbühne sprachen Top-Experten aus der Branche: Heimo Czepl (Geschäftsführer, Czepl & Partner), Kosima Kovar (CEO & Founder, sgreening), Stefan Moser (Geschäftsführer, Moser Danler Betriebliche Vorsorge GmbH & Co.KG), Søren Obling (Gründer & Geschäftsführer, FINABRO) und Alexander Zeh (Senior Consultant, Mercuri Urval Austria). Im Anschluss begrüßten wir Besucher bei unserem digitalen Messestand. Wir konnten viele interessante Gespräche führen und freuen uns bereits auf das nächste Jahr!



Zum Thema passend:

Sonderausgabe im Rahmen des bAV-Vertriebsforums: **Praxisleitfaden Betriebliche Altersvorsorge**

Bestellen Sie jetzt die Sonderausgabe des Praxisleitfadens Betriebliche Altersvorsorge – das umfassende Nachschlagewerk für Praktiker, für mehr Überblick und rechtssichere Entscheidungen:

Zum **Spezialpreis von EUR 78** (inkl. 5% MwSt., zzgl. Versandkosten).

[Hier finden Sie weitere Details zum Buch und zur Bestellmöglichkeit.](#)