

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER.

Willkommen bei der neuesten Ausgabe des Zurich BAV-Newsletters!

Wir freuen uns, Sie auf diesem Weg über die neuesten Entwicklungen und Trends auf dem Laufenden zu halten.

Wir haben wieder ein Informationspaket für Sie zusammengestellt, um Ihnen die mögliche Anreise in den Kurzurlaub zu verkürzen oder neue Anregungen für die tägliche Arbeit zu liefern.

Gleich zu Beginn informieren wir über zwei Neuheiten bei Zurich. **Grundfähigkeits-Vorsorge (GFV):** Ein neues Einsteiger-Produkt in die BU, die in Österreich noch ein Schattendasein führt. Und die Möglichkeit, die SBU sowie die GFV **online** via **WebLife-Tool** für Ihre KundInnen abzuschließen.

Im zweiten Beitrag analysieren wir die **Zurich KMU-Studie** und weitere verwandte Untersuchungen, um zu erfahren, welche Sorgen diese – quantitativ riesige – Zielgruppe plagt. Und gegen welche Risiken sie sich (noch) nicht absichert. Um Ihnen als BeraterInnen neue **Verkaufsmöglichkeiten und Argumente aufzuzeigen.**

Der dritte Beitrag fasst **aktuelle Studien zum Thema Geld & Versicherungen** zusammen und zeigt, wo es heuer Chancen im Bereich der BAV, Lebensversicherung und Co. gibt.

Danach berichtet **Direktor Scheibenflug über Neuerungen/ Erleichterungen**, die die **Sozialversicherungen** für Ihre KundInnen heuer und nächstes Jahr anbieten und liefert auch die **finalen Werte 2015** in übersichtlicher Form.

Zum Schluss weisen wir auf **interessante Events** hin. Zurich ist nicht nur wieder mit einem eigenen Stand am **FONDS professionell Kongress** vertreten, sondern konnte auch **Dr. Wolfgang Haslinger** von der Kanzlei Neumayer, Walter & Haslinger als Vortragenden zum Thema „**Vermeidung von Beraterhaftung**“ gewinnen. Ich freue mich auf Ihren Besuch!

Zusätzlich wird es heuer für interessierte PartnerInnen wieder einen **BAV-Lehrgang** geben.

Freundliche Grüße sendet Ihnen Gerhard Danler im Namen des gesamten BAV-Teams von Zurich.



Mit freundlichen Grüßen

Gerhard Danler
Im Namen des Zurich
BAV-Teams

INHALT

Neuigkeiten bei Zurich GFV & WebLife

Mit der Grundfähigkeits-Vorsorge bieten wir ab sofort ein neues Produkt am Markt. Für wenig Geld können existenzgefährdende Härtefälle abgesichert werden. Das Ganze sogar online mit dem neuen WebLife-Tool!

[zum Artikel](#)



Neuigkeiten aus der Sozialversicherung

Dir. Dr. Scheibenpflug informiert in einem Gastbeitrag über die finalen Werte für 2015 und über geplante Erleichterungen ab 2015 bzw. 2016.

[zum Artikel](#)



Beratung & Verkauf: Fokus KMU & Jung-Unternehmer

Wo sehen KMUs die größten Risiken und Chancen? Welche Sorgen plagen Jung-Unternehmer? Wie als BeraterInnen in dieser Zielgruppe erfolgreich sein?

[zum Artikel](#)



Save the dates: Interessante Events

Zurich am FONDS professionell Kongress & Vortrag von Dr. Wolfgang Haslinger über die Vermeidung von Beraterhaftung. Und auch in diesem Jahr wird es wieder eine BAV-Ausbildung geben.

[zum Artikel](#)



Aktuelle Studien zu Geld & Versicherungen

Wir haben einige interessante Studien zusammengetragen. „Was treibt ÖsterreicherInnen beim Vorsorgen an & was würden sie mit 300 Euro mehr tun?“

[zum Artikel](#)



**Empfehlen Sie
uns weiter!**



Neu bei Zurich: Grundfähigkeits-Vorsorge & WebLife

Ein neues Produkt könnte zum viel genutzten Einstiegsmodell für die BU, die Berufsunfähigkeitsversicherung, werden, die in Österreich ein besonders schweres Los hat. Wir haben über die Gründe hierzu schon mehrfach berichtet. Zuletzt im BAV Newsletter im [September](#) und [Oktober](#).

Mit dem neuen Produkt der Grundfähigkeits-Vorsorge (GFV) könnte es gelingen, besonders junge Menschen an die BU heranzuführen. Aber auch neue Zielgruppen für die BU zu begeistern, wie etwa **Handwerker oder Klein- und Mittelbetriebe**.

Egal, ob man das unangenehme Thema bis dato verdrängt hatte oder aus Kostengründen die BU kein Thema war: **Ein günstiger Einstieg ist jetzt für Jede/Jeden möglich!**

Was ist die Grundfähigkeits-Vorsorge?

Fähigkeiten wie Gehen, Bücken oder der Gebrauch der Hände sind für uns selbstverständlich. Doch was ist, wenn wir diese Fähigkeiten zum Beispiel durch Krankheit oder Unfall verlieren?

Fehlt eine dieser so genannten „Grundfähigkeiten“, verändert sich das bisherige Leben. Mit dem **Grundfähigkeits-Schutzbrief** von Zurich sichern Sie Ihre KundInnen für den Verlust einer der Grundfähigkeiten ab.

Motto: Damit es finanziell weitergeht, wenn der Körper nicht mehr kann!

Ideale Zielgruppen für die GFV

Gerade für Kleinunternehmer oder Handwerker ist die Absicherung mit einer BU-Versicherung mit hohen Kosten verbunden. Die Grundfähigkeits-Vorsorge bietet hierfür eine optimale Alternative und in den meisten Fällen **DIE Möglichkeit**, einen Einkommensverlust abzusichern.



Handwerker, auf Grund des hohen Risikos ideale Zielgruppe der GFV

Beratungsansatz im Firmenkundensegment:

Das Unternehmen bezahlt im Rahmen der steuerfreien Zukunftssicherung gemäß §3Z15 EStG die Prämie für den Grundfähigkeits-Schutzbrief für die MitarbeiterInnen. Alle Selbständigen können im Rahmen der KMU-Vorsorge von Zurich die Steuerersparnisse aus dem Grundfreibetrag ebenfalls für sich als Schlüsselkraftabsicherung verwenden.

Versicherte Grundfähigkeiten



Bereits bei Verlust EINER der versicherten Grundfähigkeiten (siehe Grafik) oder bei Eintritt einer der versicherten Beeinträchtigungen erhalten die KundInnen eine monatliche Rente, wenn der Verlust oder die Beeinträchtigung für mindestens sechs Monate vorliegt. Die Frage, ob man im Leistungsfall noch weiterarbeiten kann oder will, spielt keine Rolle. Die Rente wird so lange gezahlt, wie die Beeinträchtigung besteht.

Berechnen Sie die GFV sowie die BU direkt mit dem neuen Online-Tool „**WebLife**“ mit integriertem **RiZiko Check**. Nähere Informationen dazu erhalten Sie auf [der nächsten Seite](#).



WebLife für SBU & GFV

Seit Anfang Februar steht Ihnen mit WebLife das neue Online-Berechnungstool mit integriertem RiZikoCheck für die SBU (Selbständige Berufsunfähigkeits-Vorsorge) und GFV (Grundfähigkeits-Vorsorge) zur Verfügung.

Mit dem neuen **RiZikoCheck** können Sie sofort eine verbindliche Aussage über die Annahme des Antrags gegenüber Ihren KundInnen treffen.

Ihre Vorteile:

- Schnelle Antragsbearbeitung durch die direkte Risikoentscheidung während des Beratungsgesprächs
- Kein Nachverkauf von Leistungsausschlüssen oder Risikozuschlägen erforderlich
- Weniger Rückfragen durch systemgestützte Antragsfragen und Risikobewertung
- Optimierte für den mobilen Einsatz (iPad)
- Alle Unterlagen zum Produkt online verfügbar
- Dadurch erreichen Sie einen effizienten Verkaufsprozess und zufriedene KundInnen!



WebLife – RiZikoCheck direkt bei der Kundin bzw. beim Kunden

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg mit diesem neuen Produkt und dem sensationellen Online-Tool!

Nähere Informationen:

- [-> Folder Grundfähigkeits-Vorsorge](#)
- [-> Factsheet Grundfähigkeits-Vorsorge](#)

[nach oben](#)

Beratung & Verkauf bei KMUs und Jung-Unternehmern

Wo sehen KMUs die größten Risiken und Chancen? Welche Sorgen plagen Jung-Unternehmer? Wie können BeraterInnen in dieser Zielgruppe erfolgreich sein? Eine aktuelle Zurich KMU-Studie gibt Ihnen einen Überblick über das Marktgeschehen und neue Ansätze für das Verkaufsgespräch.

Ende des Vorjahres gaben wir Ergebnisse einer **internationalen KMU-Umfrage** bekannt. Dabei wurden insgesamt 3.800 Klein- und Mittelbetriebe in 19 Ländern (u.a. Österreich) befragt.

Ziel der Studie war es, herauszufinden wo diese Unternehmen die größten **Chancen und Risiken** für das eigene Geschäft sehen, um dieses Marktsegment und deren Versicherungsbedürfnisse näher kennen zu lernen und um Marketing- und Vertriebsansatzpunkte zu finden.

Auffällig ist, dass der **wirtschaftliche Rückblick auf die vergangenen 12 Monate positiv** ausfällt. Während österreichweit eine Rezession knapp vermieden werden konnte (von Rezession spricht man, wenn das Wirtschaftswachstum 2 Quartale lang negativ ist), berichtete mehr als ein Drittel der KMUs von steigenden Investitionen im eigenen Betrieb und wachsendem Personalstand. Ebenfalls ein Drittel gab an, dass es die Marktpreise erhöhen und auch die Gehälter der MitarbeiterInnen aufstocken konnte. Lediglich 2 % der KMU überlegten, ihr Geschäft zu schließen.

Dazu **Kurt Möller, Mitglied des Vorstands** und verantwortlich für den Bereich Schaden/Unfall:

„Wir freuen uns, dass viele KMUs in Österreich optimistisch denken und sich auf Wachstum einstellen. Dank ihrer Investitionen in den heimischen Markt tragen sie nachhaltig zur Erholung der Wirtschaft bei.“

Chancen für die KMUs

- Erschließung neuer Kundensegmente (36 %)
- Kostenreduzierung (29 %)
- Verbesserung des Mitarbeiterpools (29%)
- Neue Vertriebskanäle im Internet (27 %)

Risiken für die KMUs

Bei den **Risiken** nennen die Befragten an erster Stelle den Wettbewerb und daraus resultierende Dumpingpreise und sinkende Verkaufsmargen (39%). Dann folgt die Sicherheit und Gesundheit von KundInnen und MitarbeiterInnen (32%) und mangelnde Nachfrage der Kunden / Überbestände (28%).

Nur **10 % erkennen Cyber-Risiken als Gefahr**, nehmen also Hackerangriffe, Internetbetrug etc. noch nicht wirklich als Bedrohung wahr. Aus den genannten Antworten bei Chancen und Risiken ergeben sich auch für Sie, werte BeraterInnen, **wichtige Vertriebsansätze**.



Zurich-Studie: Welche Chancen & Risiken sehen Österreichs KMUs

Wenn etwa die Verbesserung des Mitarbeiterpools als überaus wichtiges Ziel der KMUs genannt wird, dann sind wir bei den Kernkompetenzen der BAV angelangt. Motto: Machen Sie durch attraktive BAV-Lösungen kompetente MitarbeiterInnen auf Ihr Unternehmen aufmerksam und binden Sie diese langfristig an das Haus. Kombiniert mit alternativen Gehaltszahlungen zur Steueroptimierung entstehen **Win-Win-Situationen** für MitarbeiterInnen und Unternehmen.

Und ebenso ist es Ihre Aufgabe als BeraterInnen, die Unternehmen auf erkannte aber auch verdrängte **Risiken hinzuweisen und Lösungen zur Absicherung anzubieten**. Egal, ob es um das obige Thema Cyber-Risiko geht oder um klassische Absicherungen

wie Berufsunfähigkeit oder die neue Möglichkeit zur **Grundfähigkeits-Vorsorge** (im [ersten Artikel](#) des Newsletters). Hier müssen Sie Ihr Wissen als BeraterIn einbringen, um Problembewusstsein bei den Unternehmen zu schaffen. Und danach eine optimale Lösung auszuarbeiten.

Wogegen sich Betriebe (nicht) versichern

Kürzlich untersuchte auch ein anderes großes Versicherungsunternehmen den EPU- (Ein-Personen-Unternehmen) und KMU-Bereich. Das Ergebnis: Im Schnitt hat jedes Unternehmen 2,9 Versicherungen abgeschlossen. Wobei bei EPUs die Absicherungen geringer ausfallen als bei den etwas größeren Unternehmen. Dafür legen sie mehr Wert auf Berufsunfähigkeit, da das Unternehmen „steht“, wenn der Körper der Unternehmerin/des Unternehmers streikt. In Sachen **Betriebliche Altersvorsorge** herrscht ein **Informationsdefizit** bei österreichischen EPU & KMUs.

Recherchiert man die Zahl der Gesamt-Unternehmen Österreichs erkennt man sehr schnell, welch großes Marktpotential sich hier für Sie werte BeraterInnen auftut.

Zwar sind die genannten Zahlen sehr unterschiedlich. Aber dafür riesig. Das Versicherungsjournal meldete unlängst: „99,6 Prozent der insgesamt 315.000 österreichischen Unternehmen sind Klein- und Mittelunternehmen (KMU). Rund 267.000 sind (gewerbliche) Ein-Personen-Unternehmen (EPU).“

Bei der **Statistik Austria** fanden wir eine Aufstellung, die rund 408.000 Unternehmen per Ende 2012 auswies. Und die Information, dass rund 24.000 Unternehmen pro Jahr neu gegründet würden. Und auf der WKO-Seite erfährt man, dass es per heutigem Datum **495.345 Unternehmen** gebe. Doch egal, ob es 300, 400 oder sogar 500-Tausend Unternehmen in Österreich gibt. Es ist eine riesige Zahl an Betrieben, die auf ordentliche Beratung und Betreuung warten.

Die oben zitierte Studie zeigt außerdem, dass 20 Prozent der EPUs überhaupt keine Versicherungen haben! Der Schnitt von 2,9 Versicherungen über die gesamte Gruppe kommt zustande, weil die größeren KMUs über 3,4 Versicherungen verfügen.

Worauf legen EPU Wert

EPU legen großen Wert auf die BU und Haftpflicht, um existenzbedrohende Risiken abzusichern. Gleicher Meinung sind KMUs und EPU, wenn es um Haftpflichtschäden geht (hier wird abgesichert) und beim Thema BAV. Bei letzterem fühlt sich die Hälfte „unzureichend informiert“, 23 % meinen, dass BAV zu teuer sei. 17 % halten sie für überflüssig.

Sie sehen also: **Es ist noch viel zu tun, um die BAV bekannt zu machen** und die Vorteile einer Unzahl von Unternehmen zu präsentieren! **Angesichts dieser Studien sehen wir uns auf dem richtigen Weg.**

Die AssCompact-Auszeichnung für die BAV zeigt uns, dass wir die Weichen richtig gestellt haben und Ihnen sowie Ihren KundInnen ein ausgezeichnetes Produkt zur Verfügung stellen können.



Zurich BAV-Lehrgang

Zurich bietet bereits seit Jahren gemeinsam mit zertifizierten Vertriebspartnern eine qualitativ hochwertige Beratung. Hier sticht vor allem unser technischer Support hervor:



Nutzen auch Sie den BAV-Lehrgang von Zurich!

So etwa der Pensionslückenrechner für Private und Selbständige, der ein gut einsetzbares und mittlerweile unverzichtbares Tool wurde. Auch unser externer BAV-Lehrgang für BeraterInnen stellt hier einen sehr wichtigen Baustein dar. Wir bieten bereits seit 2008 das Know-how über unsere Life- und BAV-SpezialistInnen samt anschließender Unterstützung und Begleitung kombiniert mit den neuesten Skills zum Do-how im Bereich des b2b-Verkaufs gemeinsam mit den TrainerInnen der Vermittlerakademie an und dürfen hier auf langjährige Partnerschaften vertrauen. Auch **heuer startet wieder ein exklusiver BAV-Lehrgang**. Mehr dazu finden Sie im [5. Artikel](#) dieses Newsletters.

[nach oben](#)



Was treibt ÖsterreicherInnen beim Vorsorgen an? Aktuelle Studien zum Thema Geld & Versicherungen

Seit Monaten spricht jeder über die Steuerreform und dass diese eine Entlastung bringen müsse, damit den Menschen wieder mehr Geld in der Tasche bleibt. Dieses soll danach wieder ausgegeben werden, um die Wirtschaft anzukurbeln. Wann diese Steuerreform wirklich kommt bzw. ob auch die richtigen Maßnahmen gesetzt werden, steht angesichts der unterschiedlichen Positionen der Regierungsparteien in den Sternen.

Umso interessanter sind Studien, die vorhersagen, wo die ÖsterreicherInnen 2015 ihr knapper werdendes Geld investieren wollen. Wir haben einige interessante Aussagen aus aktuellen Studien für Sie aufbereitet.

Geldstudie 2014

Die Makam Research „Geldstudie 2014“ vom Dezember zeigt auf, dass rund ein Viertel der ÖsterreicherInnen weniger Geld zur Verfügung haben wird als im Jahr davor. Daher werde man bei Kleidung, Urlaub und beim Sparen sparen. Unter anderem auch deshalb, weil man mehr Geld für Wohnen ausgeben wird (müssen). Die **„Ausgabebereitschaft in punkto Altersvorsorge bleibt schaumgebremst“**, beschrieb das Versicherungsjournal die Situation.

2004 und 2005 wollten noch zwölf bzw. 14 Prozent der Befragten mehr für Altersvorsorge ausgeben. Seither fiel dieser Wert von Jahr zu Jahr. Ende 2014 auf

bescheidene 6 Prozent. Gleichzeitig reduzierte sich auch der Anteil jener, die „gleich viel“ ausgeben wollten: Auch hier ist der Wert aus dem Jahr 2014 (57 %) „meilenweit“ vom Spitzenwert (90%) entfernt.

Jetzt wäre interessant zu wissen, was die ÖsterreicherInnen tun würden, wenn sie – etwa aufgrund der Steuerreform – wieder mehr Geld im Borsel hätten. Genau dieser Frage ging eine andere Studie nach.

300 Euro mehr zur Verfügung Was würden Sie damit tun?

GfK Austria fragte: „Stellen Sie sich vor, Sie hätten monatlich zusätzlich zu Ihrem Einkommen 300 Euro zur freien Verfügung. Was würden Sie da machen, wie würden Sie diese investieren?“



Was würden Sie tun, wenn Sie mehr Geld zur Verfügung hätten?

Ergebnisse sehr altersspezifisch

Die Jüngeren (bis 19 Jahre) würden mehrheitlich das Sparschwein füttern (52%), das Geld ausgeben (49%) und in die Ausbildung investieren (36%).

Die Altersgruppe **20 bis 29 ist ziemlich unentschlossen**. Den stärksten Zuspruch fand mit 26 % das „Ausgeben des Geldes“. Angesichts der Mini-Zinsen auch verständlich.

In den nächsten Altersgruppen spiegelt sich die Lebensrealität wieder: In den meisten Fällen wurde bereits **eigener Wohnraum geschaffen**. Daher ist das wichtigste Anlageziel die Rückzahlung von Krediten (je nach Altersgruppe abfallend von 42% bis 31%)

Die Pensionsvorsorge liegt bei allen Altersgruppen im Mittelfeld mit ziemlich gleichen Werten rund um die 20 %. Die Lebensversicherung als Ansparmöglichkeit würde bei diesem Gedanken-Experiment nur im letzten Drittel landen. Interessant ist aber, dass sie von Jung bis Alt konstant abnimmt (14 % bei den ganz Jungen, 3% bei den 50- bis 59-Jährigen).

Die detaillierte Grafik zu den beiden Studien können Sie [hier downloaden](#).

Motive zum Vorsorgen

Eine **repräsentative GfK-Umfrage** bringt zu Tage, dass Vorsorge von der (knappen) Mehrheit der ÖsterreicherInnen als wichtiges Thema angesehen wird. Aber was sind die Gründe hierfür?

Zwei Antworten stechen mit 58 % deutlich hervor:

- „Ich will meinen Lebensstandard auch in der Pension beziehungsweise im Alter ohne Einschränkungen genießen können“
- „Ich weiß nicht, was mich zukünftig erwartet – durch Vorsorgen will ich mich für schwierige Situationen absichern.“

Dahinter mit großem Abstand (35 und 33 %) folgen:

- Wegen der steigenden Lebenserwartung möglichst früh mit der Vorsorge zu beginnen und
- wegen der Notwendigkeit längeren Arbeitens Gesundheitsvorsorge zu betreiben



Vorsorge ist für die ÖsterreicherInnen ein wichtiges Thema.

Ein interessantes Detailergebnis dieser Umfrage:

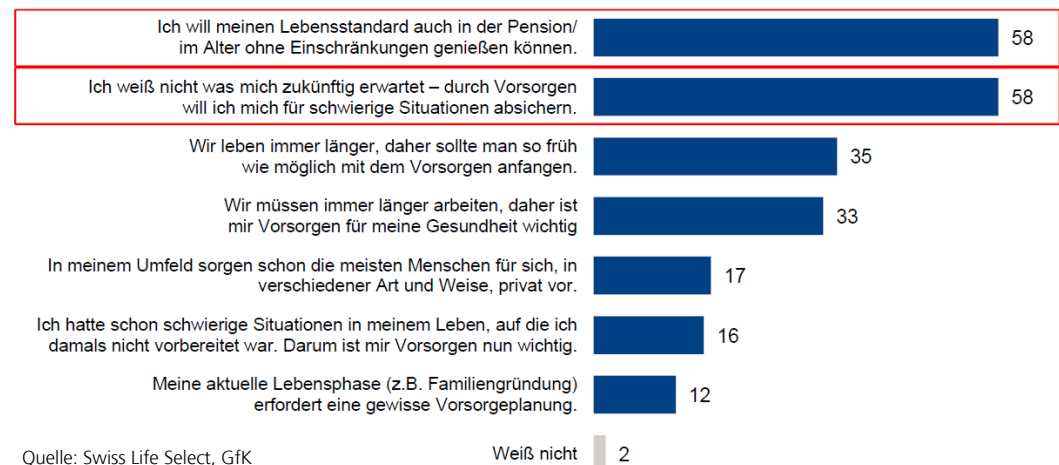
Auch wenn die Pension für die Jüngsten am weitesten entfernt ist, geben sie an, dass der Erhalt des Lebensstandards im Alter ein großes Anliegen ist. In der Gruppe der bis zu 19-Jährigen geben 72 Prozent dieses Motiv an. Das ist der höchste Wert unter allen Altersgruppen.

Es mag zwar aktuell etwas schwieriger sein, zum Thema Pensionsvorsorge zu beraten: Aber angesichts der immer größeren Belastungen des staatlichen

Pensionssystems (wir berichteten laufend darüber in den letzten BAV-Newslettern) wird es immer unumgänglicher, privat und betrieblich vorzusorgen, wenn man den gewohnten Lebensstandard auch im Alter aufrecht erhalten möchte! Als Ergänzung zum staatlichen Modell.

[nach oben](#)

Erhalt des Lebensstandards auch im Alter sowie das Vorsorgen für unsichere Zeiten als „Vorsorgemotivatoren“



Quelle: Swiss Life Select, GfK
Mehrfachantworten möglich



Neues aus der Sozialversicherung: Finale Werte für 2015 & geplante Erleichterungen 2015/2016

Dir. Dr. Scheibenpflug gibt Ihnen einen Überblick über die wesentlichen sozialversicherungsrechtlichen Änderungen ab 2015.

Änderungen im Leistungsrecht der Pensionsversicherung:

- Weitere **Anhebung** des für den **Tätigkeitsschutz** maßgeblichen Alters: Der bei den Invaliditäts- und Erwerbsunfähigkeitspensionen anzuwendende so genannte Tätigkeitsschutz ist im Jahr 2015 dann gegeben, wenn die versicherte Person das 59. Lebensjahr (2014: das 58. Lebensjahr) vollendet hat und jene Erwerbstätigkeit nicht mehr ausgeübt werden kann, die in den letzten 15 Jahren vor dem Stichtag mindestens 10 Jahre hindurch ausgeübt wurde. Dabei sind zumutbare Änderungen dieser Tätigkeit zu berücksichtigen.
- Verschärfung der Anspruchsvoraussetzungen für die **Korridor pension** sowie für die (auslaufende) **vorzeitige Alterspension bei langer Versicherungsdauer**: Liegt der Stichtag im Jahr 2015, müssen für die Korridor pension am Stichtag mindestens 468 Versicherungsmonate vorliegen, für die vorzeitige Alterspension mindestens 468 Versicherungsmonate bzw. 438 Beitragsmonate.

- **Abschaffung des Pensionsruhens bei Auslandsaufhalten**: Das gilt für Geldleistungen der Pensionsversicherung (Pension, Übergangsgeld) und Dauerrenten aus der Unfallversicherung. Die gesetzliche Regelung wird damit der schon seit längerer Zeit geübten Praxis der Pensionsversicherungsträger angepasst.

Änderungen im Bundespflegegeldgesetz



- Die Mindeststundenzahl für die Pflegegeldstufen 1 und 2 wurde auf mehr als 65 bzw. 95 Stunden erhöht. Dies gilt für Anträge, die ab 01.01.2015 gestellt werden. Für Anträge, die vor dem 01.01.2015 gestellt wurden, gelten die bis 31.12.2014 gelten-

Wichtige Änderungen
im Bereich der Sozial-
versicherung für Sie
und Ihre KundInnen.



den Stunden (60 bzw. 85), auch wenn diese Anträge erst im Jahr 2015 entschieden werden. Pflegegelder der Stufen 1 und 2, auf die am 31.12.2014 bereits Anspruch bestanden hat, unterliegen insofern einer Schutzbestimmung, als eine Herabsetzung oder Entziehung nur dann zulässig ist, wenn sich der Pflegebedarf wesentlich geändert hat.

Erleichterungen für Selbständige – AB 2015:

- **Überbrückungshilfe verlängert**: Unvorhergesehene Ereignisse, wie ein Unfall, eine schwere Krankheit oder die Insolvenz von KundInnen, können insbesondere bei Einzel- und Kleinunternehmen existenzbedrohend sein. Um Härtefälle abzufedern, konnten Versicherte, die weniger als

1.146 Euro verdient haben, unter bestimmten Voraussetzungen seit 2014 eine Überbrückungshilfe beantragen, die bis zu sechs Monate aus einem Härtefonds zwischenfinanziert wurde. Mit Anfang 2015 wurde die Überbrückungshilfe in den Regelbetrieb aufgenommen. Sie beträgt 50 Prozent der auf Basis der vorläufigen Beitragsgrundlage vorgeschriebenen Sozialversicherungsbeiträge und wird dem Beitragskonto gutgeschrieben.

- **Befreiungsmöglichkeit bei Behinderung:** Selbständige mit Behindertenpass (Minderung der Erwerbsfähigkeit im Ausmaß von mindestens 50 Prozent) können einen Antrag auf Befreiung vom Kostenanteil stellen. Das Sozialministerium hat mit der SVA vereinbart, dass Betroffene im Zuge des Verfahrens beim Sozialministeriumsservice ausdrücklich eine Information über die Befreiungsmöglichkeit erhalten.

Erleichterungen für Selbständige – AB 2016:

- **Selbsteinschätzung bei Beitragszahlungen:** Um der tatsächlichen Einkommenssituation gerecht zu werden, bekommen Selbständige künftig mehr Möglichkeiten, ihre Beitragsgrundlage selbst einzuschätzen. Schon jetzt kann die vorläufige Beitragsgrundlage herabgesetzt werden, wenn die aktuellen Einkünfte wesentlich unter jenen des dritt-

letzten Jahres liegen. Ab 2016 können vorläufige Beiträge auch auf eigenen Wunsch erhöht werden, wenn sich die Einkommenssituation entsprechend ändert. Die (mehr) geleisteten Beiträge wirken Einkommensteuer mindernd, unliebsame Nachzahlungen in Folgejahren werden vermieden.

- **Monatliche Beiträge statt quartalsweiser Belastung:** Sozialversicherungsbeiträge können ab 2016, auf Antrag, bei der SVA mit Einziehungsauftrag monatlich eingezahlt werden. Das hat den Vorteil, dass die Zahlungen gleichmäßiger verteilt werden. Statt einer großen quartalsweisen Belastung werden mehrere kleinere Zahlungen vorgeschrieben.

Konkrete Werte 2015

Eine **übersichtliche Darstellung aller Zahlen und Werte** (u.a. Geringfügigkeitsgrenze, Höchstbeitragsgrundlagen, Auflösungsabgaben, Befreiung Rezeptgebühr, Pflegegeldstufen, Kinderbetreuungsgeld etc.) für **2015** können Sie [hier nachlesen](#).

Gastbeitrag von:

Dir. Dr. Martin Scheibenpflug
Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft
SVA Landesstellenleitung Oberösterreich
Mozartstraße 41, 4010 Linz

[nach oben](#)

Save the dates – Wichtige Termine 2015

Auch in diesem Jahr sind wir wieder auf zahlreichen Kongressen & Messen vertreten. Bereits Anfang März sind wir am FONDS professionell Kongress in Wien mit einem eigenen Messestand. Des Weiteren starten wir auch wieder mit einem BAV-Lehrgang gemeinsam mit der Vermittlerakademie. Die genauen Daten finden Sie in diesem Artikel.

FONDS professionell Kongress

Am **4. und 5. März 2015** findet der alljährliche FONDS professionell Kongress in der **Messe Wien** statt. Auch wir sind wieder mit einem eigenen Stand vertreten. Wir freuen uns auf Ihren Besuch am **Standplatz 40**.

FONDS
professionell
KONGRESS
2 0 1 5

Vortrag Beraterhaftung vermeiden

Auf Einladung von Zurich gibt Dr. Haslinger interessante Ratschläge zu dem heiklen Thema: „Worauf Vermögensberater und -makler bei der Beratung und Dokumentation unbedingt achten müssen, um Haftungen zu vermeiden“

Wann: Donnerstag, 05.03.2015, 11:10 Uhr
Wo: FONDS professionell Kongress, Saal 6



Dr. Wolfgang Haslinger
Kanzlei Neumayer, Walter & Haslinger

BAV Lehrgang mit der Vermittlerakademie

Auch heuer bieten wir wieder eine spezielle Ausbildung für BAV-Interessierte an. SpezialistInnen von Zurich sowie externe BAV-Profis vermitteln Ihnen alles, was Sie für die BAV-Beratungspraxis benötigen.

Modul 1: 16.3 – 18.3.2015
Modul 2: 08.4 – 10.4.2015
Modul 3: 27.4 – 28.4.2015

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

Bei Interesse an der BAV-Ausbildung kontaktieren Sie bitte Ihren **BAV- oder Life-Spezialisten**. Alle Kontaktdaten finden Sie [hier](#).



**Empfehlen Sie
uns weiter!**

Impressum

Verantwortlich für den Newsletter sind:

Gerhard Danler

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

Mag. Günter Wagner

[B2B-Projekte für Finanz- und Versicherungsbranche,](#)
[g.wagner@b2b-projekte.at,](mailto:g.wagner@b2b-projekte.at)
Tel: 0676 545 789 1

Redaktionelle Gestaltung

Channel Marketing 01/501 25 – 1472
Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft

Für Fragen stehen Ihnen die Life- und BAV-SpezialistInnen Ihrer Maklerservicestelle der Landesdirektion zur Verfügung. -> [Zurich BAV-SpezialistInnen](#)

Abmeldemöglichkeit:

Die RTR-Liste wurde mit heutigem Tag abgeglichen! 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 E-Mail mit dem Betreff „Bitte streichen“. Wir wollen Sie informieren, nicht belästigen.

[Newsletter-Archiv](#)

Hier finden Sie die BAV-Newsletter der letzten Monate.