

SIVAG REPORT

AUSGABE 2008





Monika Leeb

**Liebe Leserin!
Lieber Leser!**

Wir freuen uns, Ihnen eine weitere Ausgabe des „SIVAG Reports“ überreichen zu dürfen. Mit diesem Medium wollen wir Sie wieder über die wichtigsten Ereignisse der Versicherungs- und Finanzwelt informieren und Sie auch über unser Unternehmen am Laufenden halten.

Ein Schwerpunkt unseres SIVAG Reports sind die Beiträge zu den Themen Pflege, Deckungskonzept, Unternehmenspension und die Vorstellung des SIVAG-Teams.

Weiters bedanken wir uns bei Ihnen für die zahlreiche Nutzung der Dienstleistung in unserer Zulassungsstelle im Traunseecenter und ziehen daraus ein positives Resümee im letzten Jahr.

VIEL FREUDE BEIM LESEN DES SIVAG REPORTS 2008.

Ihr - SIVAG Team Gmunden



**Kompetent.
Kundenorientiert.
Unabhängig.**



Inhalt

- » Pflegeversicherung3
- » Das SIVAG-Team 2008..... 4-5
- » Deckungskonzept 6-7
- » Offener Brief.8
- » Die Unternehmerpension..... 9
- » Warum zum SIVAG-Makler 10
- » SIVAG Vollkundenoffensive 2008 11

SIVAG Gmunden

4810 Gmunden, Linzer Straße 46a
Tel.: 07612/88 222, Fax DW 14
office.gmunden@sivag.at
www.sivag.at

Bürozeiten:

Montag bis Donnerstag
von 08:00 bis 17:00 Uhr

Freitag
von 08:00 bis 13:00 Uhr

KFZ- Zulassungsstelle
Montag bis Freitag
von 08:00 bis 13:00 Uhr

Impressum:

Medieninhaber und Herausgeber:
SIVAG Gmunden, 4810 Gmunden, Linzer Straße 46a

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 bisschen staatliches Pflegegeld sind da nicht genug.

Ist Ersparnis 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 Pflégling 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

vom Lehrling bis zum Spezialisten



Gabriela Eisenzopf
Rechnungswesen,
Zahlungsverkehr

Telefon: 07612/88 222 - 23
gabi.eisenzopf@sivag.at



Gerda Schäfl
Bilanzbuchhaltung

Telefon: 07612/88 222 - 25
gerda.schaeff@sivag.at



Helene Thalhammer
Provisionsverrechnung

Telefon: 07612/88 222 - 29
helene.thalhammer@sivag.at



Ariane Gruber
staatl. gepr.
Versicherungskauffrau
KFZ-Zulassungsstelle

Telefon: 07612/88 222 - 66
zlgmunden@garanta.at



Simone Riess
Versicherungskauffrau-Lehrling

Telefon: 07612/88 222 - 24
simone.riess@sivag.at



Nina Speer
Versicherungskauffrau-Lehrling

Telefon: 07612/88 222 - 16
nina.speer@sivag.at



Monika Leeb
staatl. gepr.
Versicherungskauffrau
KFZ-Abteilung

Telefon: 07612/88 222 - 11
monika.leeb@sivag.at

Bei uns dreht sich



Georg Eisenzopf
akad. Vkm.
Versicherungsmakler
und Berater
Geschäftsführer

Telefon: 07612/88 222
georg.eisenzopf@sivag.at



Rupert Helmberger
Versicherungsmakler
Vermögensberatung

Telefon: 0699/177 88 222
rupert.helmberger@sivag.at



Jakob Duransky
Versicherungsmakler
und Berater

Telefon: 0699/14 000 616
jakob.duransky@sivag.at



Karl-Heinz Mastalir
staatl. gepr.
Versicherungskaufmann

Telefon: 0699/135 22 313
karl-heinz.mastalir@sivag.at



Egon-Heinz Mayr
Versicherungsmakler
Finanzierung / Investment

Telefon: 0664/23 14 439
egon-heinz.mayr@sivag.at



Rudolf Haslinghner
Versicherungsmakler
und Berater

Telefon: 07612/88 222 - 12
rudolf.haslinghner@sivag.at



Katrin Wallner
Versicherungsmakler
und Berater

Telefon: 07612/88 222 - 15
katrin.wallner@sivag.at



alles um Sie!

Irene Pöltner
Versicherungsmakler
und Berater

Telefon: 07612/88 222 -17
irene.poeltner@sivag.at



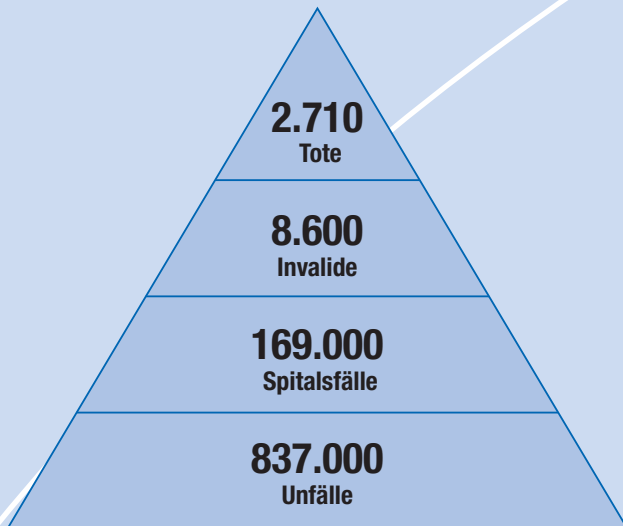
Manuela Duransky
staatl. gepr.
Versicherungskauffrau
Schadensabteilung

Telefon: 07612/88 222 - 27
manuela.duransky@sivag.at



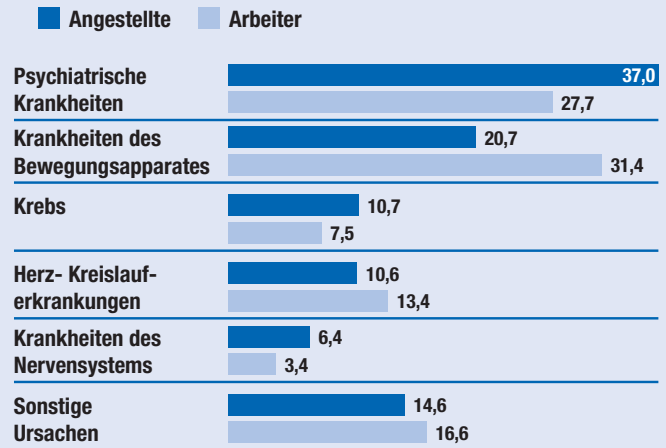
Es passiert schon nix ...

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 AUIVA“

URSACHEN FÜR DIE BERUFUNFÄHIGKEIT IN %



„Quelle: Wirtschaftsblatt, PVA, Feb. 2007“



Stefan 25 Jahre, alleinstehend, Motorradfahrer



Markus 34 Jahre, 2-facher Familienvater beim Hausbauen



Simone 38 Jahre, betreibt ein Nagelstudio

Schadenfall	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
Versicherungsschutz	KFZ-Haftpflichtversicherung klärt Schuldensfrage und schützt den verletzten Motorradfahrer. Rechtsschutzversicherung unterstützt den Geschädigten bei seinen Schadenersatzforderungen. Unfallversicherung zahlt während des Spitalaufenthalts das vereinbarte tägliche Spitalgeld, Unfallkosten und Invalidität.
Sicherheits-konzept	Privathaftpflicht, Kraftrad-Haftpflicht, Rechtsschutz, Unfall, Kranken, Berufsunfähigkeit, Pensionsvorsorge, Pflegeversicherung

Schadenfall	Der Familienvater rutscht beim Dacheindecken aus und fällt vom Dach. Diagnose: 63% Invalidität, 85% mindernde Erwerbsfähigkeit
Versicherungsschutz	Unfallversicherung leistet die Versicherungssumme für bleibenden Schaden Berufsunfähigkeits-Versicherung zahlt die vereinbarte monatliche Rente
Sicherheits-konzept	Eigenheim und Haushalt inklusive Rohbaudeckung, Ablebensversicherung, Rechtsschutz, Unfall, Kranken, Berufsunfähigkeit, Vorsorge

Schadenfall	Die freiberuflich tätige Frau erleidet das CARPAL-TUNNEL-SYNDROM* in der rechten Hand. Diagnose: 6-8 Wochen Arbeitsausfall
Versicherungsschutz	Krankenversicherung übernimmt die Kosten für die Sonderbehandlung im ausgewählten Krankenhaus. Betriebsunterbrechung kommt für die Kosten des Betriebsausfalles in ihrer Firma auf.
Sicherheits-konzept	Betriebsbündel, Betriebsunterbrechung für Selbstständige, Rechtsschutz, Unfall, Kranken, Berufsunfähigkeit

*Tätigkeitsbedingte Schädigung des Nervengewebes im Handgelenk.

Sicherheit und Vorsorge nach Plan

Versichern mit Hausverstand – bei der Erstellung eines **Sicherheitsplanes** geht es darum, die existenzbedrohenden 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 Kindesalter bis zur Pension individuell & maßgeschneidert

Ich frage:

„Ist Geiz geil?“



akad. Vkm. Georg Eisenzopf, Geschäftsführer SIVAG GmbH Österreich

Liebe Kunden,

in meinem Beitrag zu dieser Ausgabe möchte ich mich mit dem 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 Billigländer 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 Versicherungsprodukten 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 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 Versicherungsmakler 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
akad. Vkm.
Georg Eisenzopf
Geschäftsführer der SIVAG GesmbH



Die Unternehmerpension - der Staat zahlt mit!

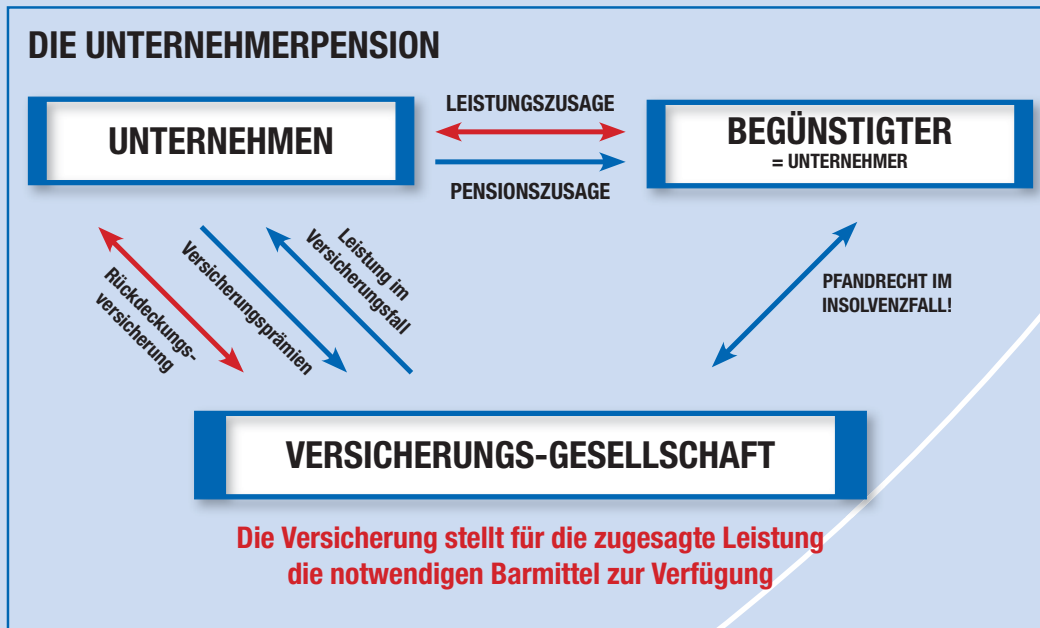
Max L. ist Unternehmer. Sein Betrieb läuft ausgezeichnet. Sein SIVAG Versicherungsmakler rät ihm zu einer betrieblichen Altersvorsorge. Dabei erhält er aus seinem Betrieb eine satte Betriebspension. Zusätzlich gönnt er sich noch eine betriebliche Absicherung bei Berufsunfähigkeit und lässt seine Familie 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-/Witwenpension	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 Ansparungsphase (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 zur SIVAG?

Studie: Die Österreicher zahlen viel zu viel für ihre Versicherungen

Wien/Linz. Weil sie zu wenig auf die Prämienhöhe achten, zahlen die Österreicher zu viel für Versicherungen. Ein Durchschnittshaushalt könnte bis zu 84.000 Euro über ein Menschenleben gerechnet sparen.

Ein unübersichtliches Angebot und zu komplizierte Verträge: das ist das Urteil der Österreicher über die heimische Versicherungswirtschaft, hat eine Studie der Wirtschafts-

universität Wien ergeben. „Versicherungsangelegenheiten zwingen die Menschen, sich mit unangenehmen Dingen wie Unfällen oder Diebstahl zu beschäftigen“, sagt Studienautor Wolfgang Mayrhofer.

Entsprechend ügern rechnen die Österreicher bei ihren Polizen nach und lassen dabei viel Geld liegen. Bis zu 84.000 Euro – der Gegenwert eines Porsche Cayenne – könnte sich ein Durchschnittshaushalt in Österreich über ein Menschenleben gerechnet

sparen, würde er die richtige Versicherung auswählen, heißt es in der Studie. Und zwar dann, wenn er in den gängigsten Versicherungssparten jeweils den teuersten durch den billigsten Anbieter ersetzt.

Ein österreichischer Mehrpersonenhaushalt verfügt, laut Daten der Statistik Austria, im Schnitt über ein Nettoeinkommen von 40.000 Euro pro Jahr. Rund fünf Prozent davon werden für Versicherungsprämien ausgegeben.

84.000

Euro könnte sich ein österreichischer Haushalt im Zeitraum eines Menschenlebens ersparen, wenn er seine Versicherungspolizen ständig optimieren würde. Das ergab eine Studie der Wirtschaftsuni Wien und der Versicherungsmakler.

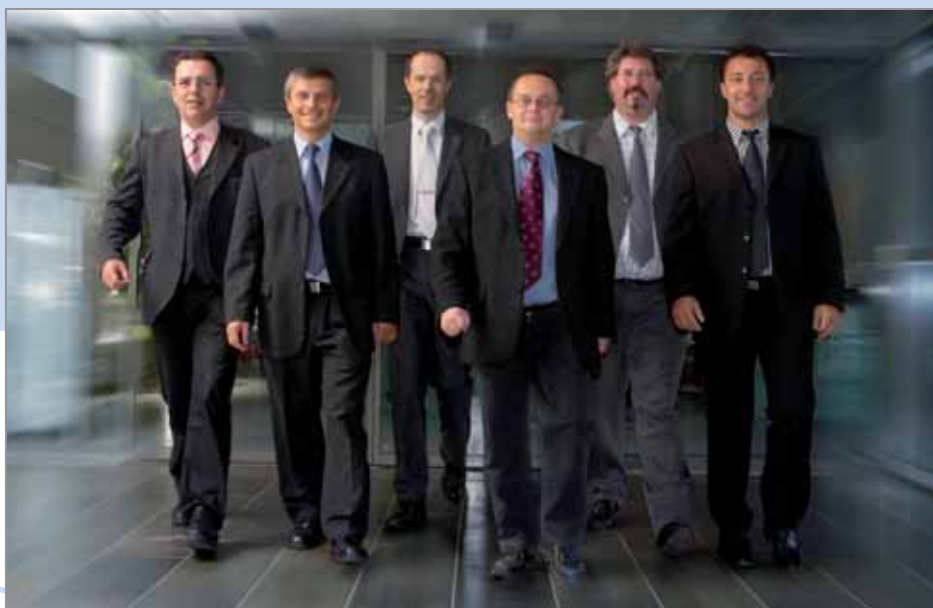


„Quelle: O.Ö. Nachrichten“

Über- und Doppelversicherungen gehen ins Geld.

Versicherung:
Großes Sparpotenzial

„Kunden verschenken Porsche Cayenne“



Das Maklerteam der SIVAG Gmunden ist ständig für Ihre Kunden unterwegs, die passenden Versicherungs- und Finanzdienstleistungspartner zu finden.

SIVAG

Vollkundenoffensive 2008

Kunden werben Kunden!

Wir überprüfen und optimieren Ihre Versicherungsverträge, denn wir beobachten den Versicherungsmarkt laufend und haben so den Durchblick im Dschungel von zahlreichen Anbietern und verschiedenen Produkten. So kann für Sie das bestmögliche Preis-Leistungsverhältnis gewährleistet werden.

Bei zustandekommen eines neuen Kundenauftrages gibt es einen € 10,- Gutschein.



SIVAG Deckungskonzept

(Das bekommen Sie bei uns!)

Absicherung für die Person	Vorsorgen & Sparen	Besitz & Recht	Gewerbe & Industrie
• Unfallschutz	• Startkapital für Auto & Eigenheim	• Eigenheim & Hausrat	• Sach All Risk
• Berufsunfähigkeit	• Ausbildungsvorsorge	• Privathaftpflicht	• Betriebliche Altersvorsorge
• Ablebensschutz	• Pensionsvorsorge	• Kfz (Kasko)	• Kfz –Flotten
• Sonderklasse- / Krankenversicherung	• Rentenversicherung	• Privatrechtsschutz	• Rechtsschutz Versicherungen
• Pflegeversicherung	• Begräbniskostenvorsorge		• Transport Versicherungen
	• Optimal vererben und verschenken		• Technische Versicherungen
	• Bausparer		
	• Sparpläne		
	• Tilgungsträger		
	• Vermögensaufbau		

Mit dem SIVAG-Deckungskonzept erhalten Sie Ihre individuelle Risikoanalyse – vom Kindesalter bis zur Pension – unabhängig und maßgeschneidert.



ZURICH
www.zurich.at

INFINA

HDI
HANNOVER VERSICHERUNG AG

EUROPA
IHR DIREKT-VERSICHERUNGS-PARTNER

ROLAND

Bank Austria Creditanstalt
Ein Mitglied der UniCredit Group

GARANTA
VERSICHERUNG

wüstenrot

WIENER STÄDTISCHE
IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

GE Money Bank

hroler
VERSICHERUNG

VAV
VERSICHERUNG

Skandia

FINANCE LIFE
LEBENSVERSICHERUNG AG

UNIGA

UNIGA | Leasing

sivag
Kirchberg in Tirol

STANDARD LIFE

ARCONSULT

Oberösterreichische
Versicherung AG

Dialog:
Lebensversicherungs-AG

GENERALI
GENERALI GROUP

InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP

GRAZER WECHSELSEITIGE
Versicherung Aktiengesellschaft

pfs
International

Gothaer

ARRAG

Allianz

Monau
BROKER LINE

MERKUR
DIE GESUNDHEITS-VERSICHERUNG

Neuer und Bester bei im Zentrum der Burg
NÜRNBERGER
Versicherung AG Österreich

ABV Bausparen
Partnerschaft, die Gewinn bringt.

Basler
Versicherungen

Die Continentale

WIR SIND IHR PARTNER
für alle Versicherungsangelegenheiten