

# SIVAG REPORT

AUSGABE 2009



5 Jahre SIVAG Steyr





Kompetent.  
Kundenorientiert.  
Unabhängig.



## Inhalt

» Katastrophenschutz.....	3
» Das Sivag-Team 2009 .....	4
» SIVAG + 7 .....	5
» SIVAG Österreich .....	6/7
» Finanzkrise.....	8
» Abfertigung ALT .....	9
» Immobilienmanagement .....	10
» Warum zum Makler/Events.....	11

### Liebe Leserinnen und Leser des SIVAG Reports!

5 Jahre SIVAG Steyr. Wir möchten Ihnen für Ihre Treue und Loyalität gegenüber unserem Unternehmen recht herzlich danken und freuen uns, Ihnen eine weitere Ausgabe des „SIVAG Reports“ überreichen zu können. So wie im letzten Jahr möchten wir Sie auch heuer wieder über unser Unternehmen am Laufenden halten.

Diese Ausgabe enthält wichtige und informative Beiträge, z.B. „Katastrophenschutz“, SIVAG + 7, „SIVAG Österreich“, Abfertigung ALT und über unseren neuen Bereich „Immobilienmanagement“.

Wir hoffen, dass wir Ihnen mit den Beiträgen im SIVAG Report 2009 wieder viel Neues und Interessantes liefern können und wünschen Ihnen beim Lesen viel Vergnügen

**Ihr SIVAG -Team Steyr**

#### SIVAG Steyr

Wolfenstrasse 46, 4400 Steyr  
Telefon 07252/73800, Fax DW 14  
office.steyr@sivag.at  
www.sivag.at

#### Bürozeiten:

**Montag bis Freitag**  
von 08:00 bis 12:00 Uhr

**Dienstag und Donnerstag**  
von 13:00 bis 17:00 Uhr

#### Impressum:

Medieninhaber und Herausgeber: SIVAG Steyr  
Wolfenstrasse 46, 4400 Steyr

# Naturgewalten

## Welche Risiken sind für Eigenheim und Haushalt versicherbar?

In den letzten Jahren wurde dem Menschen von der Natur wieder einmal die Grenzen aufgezeigt. Das Hochwasser im Jahr 2002, zahlreiche Schneedruckschäden, die dramatischen Sturmschäden, auch der Sturmschaden „EMMA“. Viele Naturgewalten sind versicherbar, zumindest teilweise. Eine Tabelle gibt Auskunft, wie es um den Versicherungsschutz für Naturgewalten steht.



Naturereignis	Versicherbar?	In welcher Höhe?
Blitzschlag (direkt)	ja	bis zur VS (Versicherungssumme)
Blitzschlag (indirekt)	teilweise	von € 3.500,- bis zur VS
Dachlawine	teilweise	von € 2.000,- bis zur VS
Eisregen	teilweise	von € 3.500,- bis zur VS
Erdbeben	teilweise	von € 3.500,- bis zu 10% der VS
Erdrutsch	ja	bis zur VS
Felssturz	ja	bis zur VS
Frostschäden	ja	bis zur VS
Hagel	ja	bis zur VS
Hochwasser	teilweise	von € 3.500,- bis zur ½ VS
Lawinen	teilweise	von € 3.500,- bis zur ½ VS
Lawinenluftdruck	teilweise	von € 3.500,- bis zur ½ VS
Niederschlagswasser	teilweise	von € 3.500,- bis zur ½ VS
Oberflächenwasser	teilweise	bis zur ½ VS
Raureif	teilweise	von € 3.500,- bis zur VS
Rückstau	teilweise	von € 3.500,- bis zur ½ VS
Schneedruck	ja	bis zur VS
Steinschlag	ja	bis zur VS
Sturm	ja	bis zur VS
Vermurung	teilweise	von € 3.500,- bis zur ½ VS



# Das SIVAG Team 2009

## langjährige Kompetenz – für Ihren Vorteil



**5 JAHRE  
BEI DER SIVAG**  
»GRÜNDUNGSMITGLIED«

Heinz Weinberger  
Versicherungsmakler  
heinz.weinberger@sivag.at



**5 JAHRE  
BEI DER SIVAG**  
»GRÜNDUNGSMITGLIED«

Manfred Mitterlehner  
Versicherungsmakler  
manfred.mitterlehner@sivag.at



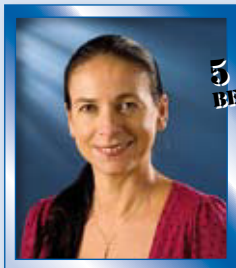
**5 JAHRE  
BEI DER SIVAG**  
»GRÜNDUNGSMITGLIED«

Stefan Freimann  
Versicherungsmakler  
Akad. Immobilienmanager  
stefan.freimann@sivag.at



**5 JAHRE  
BEI DER SIVAG**

Sandra Grafeneder  
Kaufmännische Angestellte  
sandra.grafeneder@sivag.at



**5 JAHRE  
BEI DER SIVAG**

Susanne Feichtlbauer  
Versicherungsmaklerin  
susanne.feichtlbauer@sivag.at



**4 JAHRE  
BEI DER SIVAG**

Katharina Rankl  
Bürokauffrau  
office.steyr@sivag.at



**3 JAHRE  
BEI DER SIVAG**

Karl Forster  
Versicherungsmakler  
karl.forster@sivag.at



**1 JAHR  
BEI DER SIVAG**

Michael Karbinski  
Versicherungskaufmann i. A.  
michael.karbinski@sivag.at



**NEU  
BEI DER SIVAG**

Richard Pfaffenhuemer BSc  
Immobilienvermittler  
immobilien.steyr@sivag.at

Als Versicherungsmakler ist es unsere Aufgabe, für unsere Kunden aus den verschiedenen Anbietern am Markt, für die jeweilige Versicherungssparte, das beste Angebot herauszufiltern.

Unsere Leistungspalette bietet eine große Auswahl – wir sind in Versicherungs- und Finanzdienstleistungsfragen Ihr kompetenter Ansprechpartner.

Versichern • Vorsorge  
Finanzieren • Kapitalanlage

# Unser Service - Ihr Vorteil



## Polizzenübersicht Ihr plus NR 3: "Auf einen Blick"

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

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



## 7 Bestandteile 7 Pluspunkte 7 Vorteile

- Ihr plus NR 1: **Ihr individuelles Deckungs- und Vorsorgekonzept**  
"Sicherheit nach Plan"
- Ihr plus NR 2: **Optimierung Ihrer Versicherungsverträge**  
"Kontrolle ist besser"
- Ihr plus NR 3: **Komplette Polizzenübersicht**  
"Auf einen Blick"
- Ihr plus NR 4: **Betreuung Ihrer Fremdverträge**  
"Alles im Griff"
- Ihr plus NR 5: **Aktive Schadensbegleitung**  
"Profis für Probleme"
- Ihr plus NR 6: **Mobilitätsgarantie**  
"Sicher unterwegs - Sicher zu Hause"
- Ihr plus NR 7: **Informationsgarantie**  
"Garantiert informiert"

**SIVAG PLUS 7  
ZAHLT SICH AUS!**

Ihr Versicherungs-Makler-Team

# SIVAG





# Ihr SIVAG Makler Team für Ihren persönlichen Vorteil

*Seit über 13 Jahren zählen wir zu den größten unabhängigen österreichischen Versicherungsmaklern und stellen uns täglich den Bedürfnissen und Wünschen unserer Kunden. Wir alle wünschen Ihnen ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2009.*



# Eine Finanzkrise wie jede andere? Oder warum wir noch immer nichts dazugelernt haben!



akad. Vkm. Georg Eisenzopf, Geschäftsführer SIVAG GmbH Österreich

Täglich erreichen uns Meldungen, welche unsere Hoffnung in die Finanz-Zukunft oft schwinden lassen könnten. Viele Finanzgurus werden in den nächsten Monaten mit neuen Strategien auf uns einzuwirken versuchen. Die Banken heben oft mit dubiosen Methoden ihre Spesen an und all jene, die offensichtlich versagt haben, wie z.B. diverse Finanzmarktaufsichten, haben die Macht der Kontrolle an sich gerissen.

## Betrachten wir einmal, was immer wieder in den letzten 100 Jahren passierte:

**1908** durch Leerverkäufe von Aktien in den USA, kreditfinanzierten Aktienspekulationen und faulen Krediten folgte ausgehend von den USA ein weltweiter Mega-Aktiencrash.

**1929** durch Leerverkäufe von Aktien und Put/Call Spekulationen wiederum ein weltweiter Aktiencrash ausgehend von den USA.

**1987** durch Leerverkäufe und diverser neuester Spekulationsmechanismen, sackte die Börse um fast 30% an nur einem Tag ein!

**2000** Technologieblase, Put/Call, Kreditblase, Leerverkäufe von Aktien und die Tatsache, dass jeder spekulierte, auch jene, welche es sich nicht leisten konnten!

**2008** durch Leerverkäufe von Aktien, Put/Call-Optionen, Spekulationen auf Lebensmitteln und lebenswichtigen Rohstoffen folgen Aktiencrash, Bankenkrise durch überbewertete Immobilien, auch faule Kredite..., ebenfalls ausgehend von den USA!

Interessant finde ich, dass die Krisen eklatante Ähnlichkeiten aufweisen. Auch die Tatsache, dass die Zeitungsberichte vom Jahr 1908 inhaltlich bereits Gültigkeit für 2008 hatten, finde ich mehr als bedenklich. Ich frage mich, werden wir einmal dazu fähig sein, aus der Vergangenheit etwas zu lernen?

## Was ist diesmal an der Krise anders als damals?

Die Regierungen in den USA und weltweit reagieren sehr viel schneller als z.B. 1929, wo die Reaktion satte 15 Jahre gedauert hat.

China, Europa und USA setzen sich zu Krisengipfeln zusammen und werden versuchen, gemeinsame Rettungspakete zu schnüren. Jetzt agieren alle, egal mit

welchem Erfolg und wie umfangreich das Ergebnis auch sein wird! Früher taten alle nichts und schauten zu. Früher erkannte man jedes Mal, dass Aktienleerverkäufe, Kreditspekulationen und Hedgespekulationen verboten werden sollten, doch keine Regierung tat dahingehend etwas! Daher wird meiner Meinung nach dieses Mal einiges anders werden.

## Mein Wunsch an die Politiker:

Hände weg von den (Über-)Lebensmitteln an den Börsen. Dinge, welche wir zum Leben benötigen, dürfen nicht Spielball von Spekulanten sein. Hier ist einfach Schluss mit lustig! Solche Ausuferungen dürfen einfach nicht wieder passieren. Aktienleerverkäufe sollten gesetzlich verboten werden und die Erkenntnisse aus 1908 sollten endlich einmal umgesetzt werden!

## Ratschläge für Bankgeschäfte:

Achten Sie bitte auf versteckte Gebührenerhöhungen Ihrer Bank, lassen Sie sich nicht einschüchtern und zu voreiligen Kreditkonvertierungen (z.B. für Ihr Eigenheim) drängen. Holen Sie vor einem Währungswechsel von einer unabhängigen Stelle eine Meinung ein! Selbst die Arbeiterkammer rät derzeit von Währungswechseln (z.B. Franken in Euro) ab.

## Zukunft:

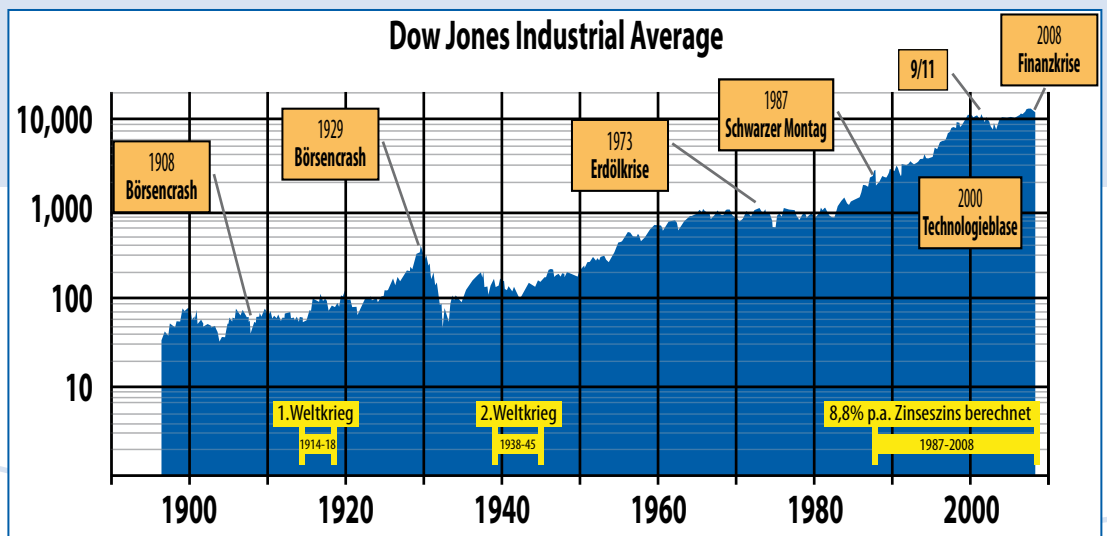
Zukunft heißt für mich Vertrauen und Optimismus. Vertrauen heißt für mich vor allem Vertrauen in die Wirtschaft, auf die Arbeitsplätze, welche die Wirtschaft schafft, auf die Vernunft und den gesunden Hausverstand.

Ich wünsche allen für 2009 Gesundheit, viel Erfolg und wieder beruhigendere Ausichten für unsere Ersparnisse!

Ihr  
akad. Vkm. Georg Eisenzopf  
Geschäftsführer  
der SIVAG GesmbH



Mit freundlicher Genehmigung der New York Times





# Abfertigung Alt - eine tickende Zeitbombe für Unternehmer

Alle Arbeitsverhältnisse, die ab dem 01.01.2003 eingegangen worden sind, unterliegen automatisch den Regelungen von „Abfertigung NEU“. In diesem Fall werden mit der Zahlung von monatlichen Beiträgen (1,53 % vom Bruttoverdienst) durch das Unternehmen in eine so genannte Mitarbeitervorsorgekasse (MVK) alle Abfertigungsansprüche der Mitarbeiter erfüllt. Nicht so für Arbeitnehmer im alten System (Dienstverhältnisse, die vor dem 01.01.2003 begonnen haben). Entsprechende Vorsorge für die steigenden Abfertigungsansprüche ist dringend anzuraten.

## Die Problemstellung

Wenn Ihre Mitarbeiter vor dem 01. Jänner 2003 in Ihre Firma eingetreten sind, haben sie Abfertigungsansprüche, die wie folgt nach ununterbrochener Dauer des Dienstverhältnisses von Ihnen zu leisten sind:

3 Jahre .....	2 Monatsentgelte
5 Jahre .....	3 Monatsentgelte
10 Jahre .....	4 Monatsentgelte
15 Jahre .....	6 Monatsentgelte
20 Jahre .....	9 Monatsentgelte
25 Jahre .....	12 Monatsentgelte

Dieser Anspruch entfällt bei Kündigung durch den Arbeitnehmer selbst, bei verschuldeter Entlassung oder bei einem ungerechtfertigten Austritt.

Im Falle von Abfertigungszahlungen, für die Sie finanziell nicht vorgesorgt haben, kann es für Ihre Firma zu erheblichen Liquiditätspässen kommen, vor allem dann, wenn mehrere Mitarbeiter zugleich oder knapp hintereinander in Pension gehen.

Bei Ihrem eigenen Pensionsantritt als Einzelunternehmer oder bei Betriebsauflösung sind die Abfertigungsansprüche aller Mitarbeiter zu diesem Stichtag sofort zu begleichen, was für viele Firmen unfinanzierbar ist („die Firmenschließung ist aufgrund der Verpflichtungen nicht leistbar“).

Die Bildung von Abfertigungsrückstellungen in der Bilanz berücksichtigen zwar steuerlich gesehen die zu erwartenden Ansprüche der Mitarbeiter, für die tatsächliche Erfüllung der Forderungen gibt es seit der Aufhebung der gesetzlichen Verpflichtung zur Wertpapierdeckung im Jahr 2007 (§ 14EStG) keine zwingende Vorsorge mehr.

## Die Lösung

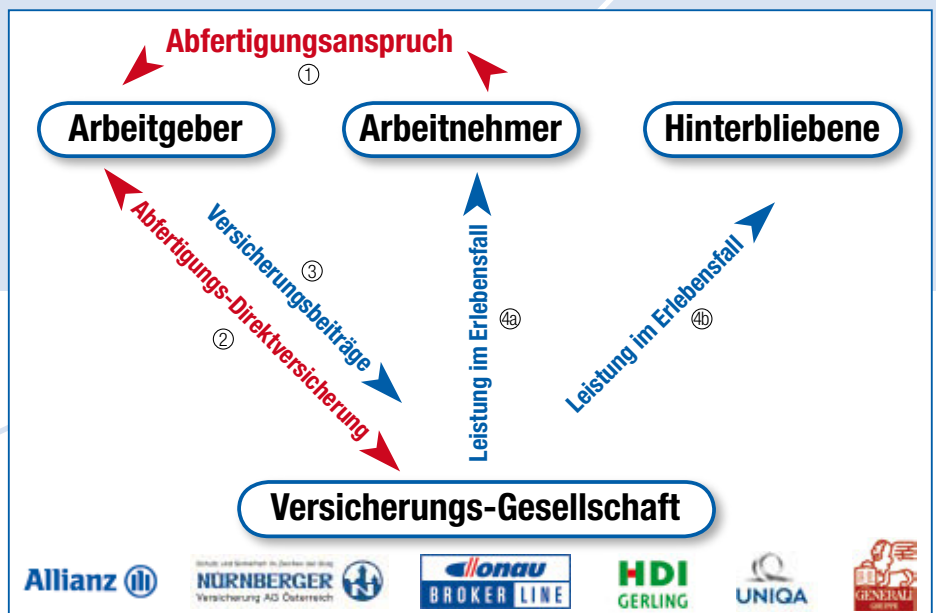
Seit dem Jahr 2001 gibt es die Möglichkeit, bestehende Abfertigungsverpflichtungen zur Gänze an eine private Versicherung auszulagern (Erlass des Finanzministeriums zur RZ 3369a der EStR 2000).

Dabei schließt der Unternehmer eine so genannte Direktversicherung ab, wobei der Arbeitnehmer im Abfertigungsfall die Versicherungsleistung erhält.

Durch eine einmalige Startprämie in Höhe der steuerrechtlichen Rückstellung und laufenden Prämienzahlungen wird die Abfertigungsverpflichtung zum Pensionsantritt angespart und damit ausfinanziert und direkt an den Arbeitnehmer im Anspruchsfall ausbezahlt. Sollte zum Zeitpunkt der Fälligkeit der Abfertigungszahlung das in der Versicherung angesparte Kapital nicht ausreichen, so hat der Arbeitgeber eine Nachschussprämie zu leisten. Würde zu viel Kapital angespart oder scheidet der Mitarbeiter ohne Ansprüche aus (z. B. bei Selbstkündigung), so fließt das angesparte Kapital an den Arbeitgeber zurück.

## Die Vorteile

- planbare und kalkulierbare, gleichmäßige Liquiditätsbelastung
- Prämienzahlungen sind Betriebsausgabe
- Abfertigungsansprüche sind zum Laufzeitende zeitgerecht ausfinanziert
- Ablebensschutz für Hinterbliebene berücksichtigt
- keine steuerrechtliche Rückstellungsbildung mehr notwendig (Verbesserung des Bilanzbildes)
- hohe Effektivrendite mangels Aktivierungspflicht und Befreiung von der Versicherungssteuer
- Mitarbeiter verbleibt im alten (attraktiven) Abfertigungsrecht (Bindungswirkung bleibt erhalten)
- bei Ausscheiden ohne Abfertigungsanspruch bleibt das angesammelte Kapital im Unternehmen



Modell für die Auslagerung von Abfertigungsansprüchen an eine Versicherungsgesellschaft („Direktversicherung“).

# Immobilienmanagement

## Um die Dienstleistung für unsere Kunden zu perfektionieren

Seit 1.11.2008 bieten wir unsere neue Dienstleistung die Immobilienvermittlung unter der Leitung von Herrn Stefan Freimann Akad. IM, über die SIBAG an.  
(SIBAG = Sachverständigen Immobilien Bauträger Agentur)

Die Vermittlung von Immobilien setzt absolutes Vertrauen und Diskretion voraus. Für die meisten Menschen bedeutet der Kauf bzw. der Verkauf einer Immobilie einen der wichtigsten und größten Schritte im Leben. Dabei verlässt man sich am Besten auf Profis, die ihr Handwerk verstehen.

Wir kümmern uns nicht nur um den An- bzw. Verkauf Ihrer Immobilie. Im Rahmen einer ganzheitlichen Zusammenarbeit stehen wir Ihnen mit einem exzellenten Netzwerk in allen rechtlichen, steuerlichen, technischen und behördlichen Fragen für eine optimale Abwicklung zur Verfügung.

### Natürlich haben wir uns mehr dabei gedacht:

Denn nach dem Kauf bzw. Verkauf einer Immobilie stehen neue Aufgaben an, die es zu meistern gilt:

#### Finanzierung Ihrer Immobilie:

SIVAG ist Partner von vielen renommierten Banken, das ermöglicht Ihnen tolle Wettbewerbsvorteile, Flexibilität und Nachhaltigkeit.

#### Versicherungsschutz für Ihre Immobilie:

Wir als Versicherungsmakler bieten Ihnen das beste Preis/Leistungsverhältnis für Ihre Versicherung.

#### Der Erlös aus dem Verkauf Ihrer Immobilie:

Über unsere Partner im Finanzsektor bieten wir Ihnen bei uns im Haus ein abgestimmtes Finanzkonzept, um Ihre Veranlagung zu perfektionieren.

Im Rahmen unserer Erweiterung der Immobilienvermittlung bieten wir neben den hierfür notwendigen Serviceleistungen wie Marktanalysen und Marketingkonzepten für Ihre Immobilie also auch ein Netzwerk an, das Sie rund um die Immobilie begleiten wird.

Wir freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit!



Richard Pfaffenhüemer BSc  
Immobilienvermittler



Stefan Freimann  
Akademischer Immobilienmanager  
gepr. Versicherungsmakler

### Unser Partner für Veranlagungen

Individuell, flexibel, transparent, verständlich und höchste Sicherheit bei:  
Vermögensaufbau - Vermögensverwaltung – Vermögensabsicherung

Wir erfüllen Ihre Wünsche und Ziele für Sie und Ihrer Familie.  
Wann soll was wahr werden?

- Verständliche und transparente Konzepte nach Ihren Wünschen und Zukunftszielen
- Ertragreiche Investments auch in schwierigen Marktphasen
- Höchste Sicherheit für Ihr Geld

Schwab&Partner Moneycoaching bringt Ihnen individuelle und verständlichen Kundenkonzepte. Unsere erfolgreiche Veranlagungsstrategie zeichnet sich auch durch hohe Kostenersparnis und größtmögliche Sicherheit aus. Nachweisliche Erfolge auch in schwierigen Marktphasen bestätigen unsere innovativen Produkte und die transparente, nachhaltige Arbeitsweise



# 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
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vermittelt nur die Produkte einer einzigen Versicherungsgesellschaft</li> <li>• Ist von einer Versicherungsgesellschaft beauftragt bzw. angestellt (Interessenskollision)</li> <li>• Arbeitet weisungsgebunden und ist abhängig von den Entscheidungen seines Versicherungsunternehmens</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vermittelt die Bestbieter aus allen Anbietern am Markt</li> <li>• Ist vom Kunden als Interessensvertreter beauftragt (nicht vom Versicherer)</li> <li>• Arbeitet unabhängig und ist nicht weisungsgebunden von der Versicherungsgesellschaft</li> </ul>

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!**

## 12. Internationales SIVAG Beachvolleyball-Turnier



*Auch im heurigen Jahr 2008 war das Team von Sivag Steyr wieder als Hauptsponsor beim 12. Int. SIVAG Beachvolleyball-Turnier am Steyrer Hauptplatz dabei. Wie in den Jahren zuvor besuchten wieder mehrere tausend Zuschauer dieses zweitägige Event und sorgten für super Stimmung am Steyrer Stadtplatz.*

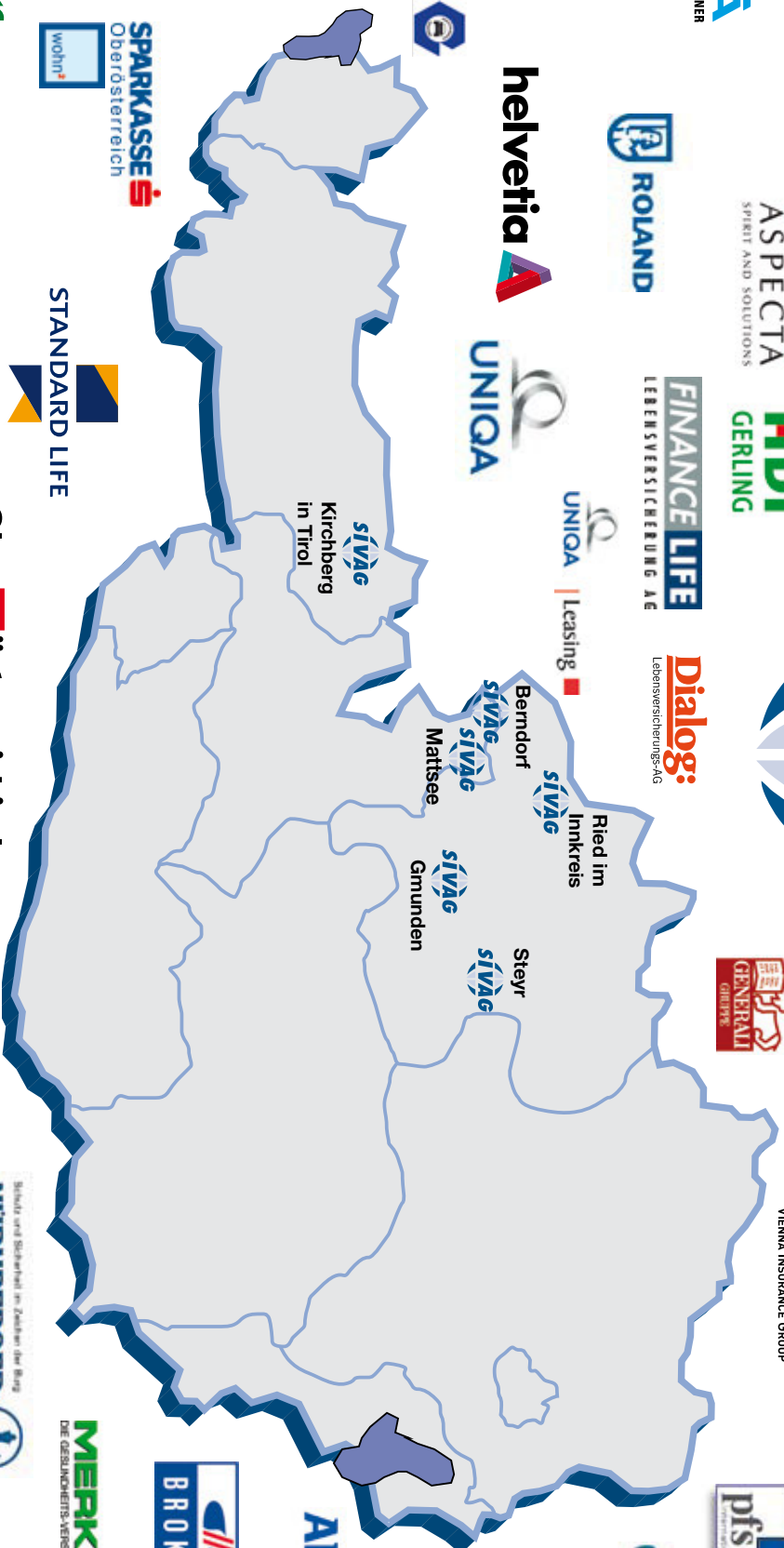


Das SIVAG-Team

*Strandfeeling, gute Stimmung, mitreißende Ballwechsel!*

**Das Team von SIVAG Steyr freut sich dieses Event auch im Jahr 2009 unterstützen zu dürfen**





ZURICH  
www.zurich.at



ASPECTA  
SPIRIT AND SOLUTIONS



FINANCE LIFE  
LEBENSVERSICHERUNG AG

Dialog:  
Lebensversicherungs-AG



InterRisk  
VIENNA INSURANCE GROUP

GRAZER WECHSELSEITIGE  
Versicherung Aktiengesellschaft



UNIGA | Leasing

helvetia

GARANTIA  
VERSICHERUNG

wüstenrot

WIENER  
STÄDTISCHE  
IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

SPARKASSE  
Oberösterreich  
wohrt

STANDARD LIFE

VAV  
VERSICHERUNGEN

Oberösterreichische  
Versicherung AG

Skandia

Bank Austria  
Uncredit Group

Die  
Continental

ABV Bausparen  
Partnerschaft, die Gewinn bringt.

Städt. und Städtel. in Zöden der Burg  
NÜRNBERGER  
Versicherung AG Österreich

MERKUR  
DIE GESUNDHEITS-VERSICHERUNG



Monau  
BROKER LINE

Allianz



Gothaer

WIR SIND IHR PARTNER  
für alle Versicherungsangelegenheiten