



SIVAG REPORT

AUSGABE 2008



10 Jahre SIVAG Tirol

Liebe Leserinnen und Leser des SIVAG Reports!

10 Jahre SIVAG Tirol. Unglaublich, wie schnell die Zeit vergeht. Anfang 1998 war die Zeit reif. Die 4 Versicherungsvertreter aus Kirchberg, Ulli Hetzenauer, Peter Strobl sowie Thomas Gredler sen. und jun. verlassen ihre Versicherungsgesellschaften (Zürich Versicherung, Allianz sowie Nordstern Colonia) und treten dem unabhängigen Maklerverbund „SIVAG“ bei.

Heute, 10 Jahre später, können sich die mittlerweile 6 Versicherungsmakler eine andere Form der Tätigkeit als die des unabhängigen Versicherungsvertriebes nicht mehr vorstellen. Im Auftrag des Kunden unabhängig und objektiv das beste Preis/Leistungsverhältnis aus jeder Versicherungssparte herauszuholen – das ist der Auftrag und zugleich die Herausforderung, die von den mittlerweile ca. 3.000 Kundenverbindungen an das SIVAG-Team gestellt wird. Einen Bericht zum Jubiläum finden Sie auf Seite 5.

Was hat sich im vergangenen Jahr im Versicherungsbereich getan? Es war ein ruhiges Jahr, was die Schäden betrifft. In Tirol war man von Hagel, Sturm und Schneedruckschäden weitgehend verschont. Auch im Kfz-Bereich sind die Schadenssätze aufgrund des letztjährigen milden Winters sehr niedrig. Im Bereich der Privatvorsorge herrscht zunehmend Aufbruchstimmung. Vielen Versicherten wird klar, dass die Absicherung der eigenen Person und Ihrer Arbeitskraft sowie die Familienvorsorge oberste Priorität haben und ausreichend versichert gehören. Einen Artikel zum hochaktuellen Thema der Pflegeversicherung finden Sie auf Seite 3.

Bei SIVAG Tirol gibt's neue Gesichter. Neben der bereits mehrjährig tätigen Versicherungscrew ist seit 2007 Thomas Lechner als Junior-Partner für und mit Thomas Gredler sen. tätig. Dieses Modell hat sich bestens bewährt und gilt in der Versicherungsbranche für die rechtzeitige und gut vorbereitete Übertragung von Kundenbeziehungen als richtungweisend. SIVAG Tirol setzt auf Karriere mit Lehre. Auch im vergangenen Jahr haben wir mit Melanie Altenberger einen Bürokauffrau-Lehrling eingestellt. Die beiden jungen Mitarbeiter werden auf Seite 11 näher vorgestellt. Weiters finden Sie an dieser Stelle „Karriere mit SIVAG“ - die Ausbildungspyramiden für den Versicherungs- bzw. Finanzdienstleistungsbereich in unserem Unternehmen.

Wir hoffen, dass wir Ihnen mit den Beiträgen im SIVAG Report 2008 wieder viel Neues und Interessantes liefern können und wünschen Ihnen beim Lesen viel Vergnügen.



Ihr Mag. (FH) Thomas Gredler



Inhalt

- » Pflegeversicherung 3
- » Das SIVAG-Team 2008 4
- » 10 Jahre SIVAG Tirol 5
- » Deckungskonzept 6/7
- » Offener Brief 8
- » Die Unternehmerpension 9
- » SIVAG Plus 7 10
- » Karriere mit SIVAG 11

SIVAG Kirchberg in Tirol

Dr.-Erhart-Straße 3, 6365 Kirchberg
 Telefon 05357 / 4600, Fax DW 14
 office.kirchberg@sivag.at
 www.sivag.at

Bürozeiten:

Montag bis Donnerstag von
 8:00 bis 12:00 und 14:00 bis 18:00 Uhr

Freitag von
 8:00 bis 13:30 Uhr

Impressum:

Medieninhaber und Herausgeber: SIVAG Kirchberg,
 Dr.-Erhart-Straße 3, 6365 Kirchberg.

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 Pflégelings 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

langjährige Kompetenz – für Ihren Vorteil



10 JAHRE
BEI DER SIVAG
>GRÜNDUNGSMITGLIED<

Ulrich Hetzenauer
Versicherungsmakler
ulrich.hetzenauer@sivag.at



10 JAHRE
BEI DER SIVAG
>GRÜNDUNGSMITGLIED<

Mag. (FH)
Thomas Gredler
Versicherungsmakler
thomas.gredler@sivag.at



10 JAHRE
BEI DER SIVAG
>GRÜNDUNGSMITGLIED<

Thomas Gredler sen.
Versicherungsmakler
thomas-sen.gredler@sivag.at



10 JAHRE
BEI DER SIVAG

Renate Pfeifer
Kaufmännische Angestellte



9 JAHRE
BEI DER SIVAG

Hanni Ziepl
Versicherungskauffrau
hanni.ziepl@sivag.at



8 JAHRE
BEI DER SIVAG

Irmgard Gredler
Versicherungskauffrau
irmgard.gredler@sivag.at



8 JAHRE
BEI DER SIVAG

Sigi Hetzenauer
Versicherungsmakler
sigi.hetzenauer@sivag.at



7 JAHRE
BEI DER SIVAG

Anita Strobl
Versicherungskauffrau
anita.strobl@sivag.at



7 JAHRE
BEI DER SIVAG

Manuela Brugger
Versicherungskauffrau
manuela.brugger@sivag.at



6 JAHRE
BEI DER SIVAG

Nicole Hetzenauer
Vertriebsassistentin



3 JAHRE
BEI DER SIVAG

Anton Vötter
Versicherungsmakler
anton.voetter@sivag.at



1 JAHR
BEI DER SIVAG

Thomas Lechner
Junior-Versicherungsmakler
thomas.lechner@sivag.at



1 JAHR
BEI DER SIVAG

Melanie Altenberger
Bürokauffrau-Lehrling
melanie.altenberger@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 ist eine sehr breite – wir sind in den meisten Versicherungs- und Finanzdienstleistungsfragen Ihr kompetenter Ansprechpartner.

Versichern • Vorsorge
Finanzieren • Kapitalanlage



10 Jahre SIVAG Tirol



1998

Der Schritt in die Selbständigkeit.

Vier erfahrene Versicherungsvertreter, Ulrich Hetzenauer, Peter Strobl, Thomas Gredler sen. und Thomas Gredler jun. verlassen ihre Versicherungsgesellschaften (Allianz, Nordstern Colonia und Zürich) und schließen sich als unabhängige Versicherungsmakler zur SIVAG zusammen.

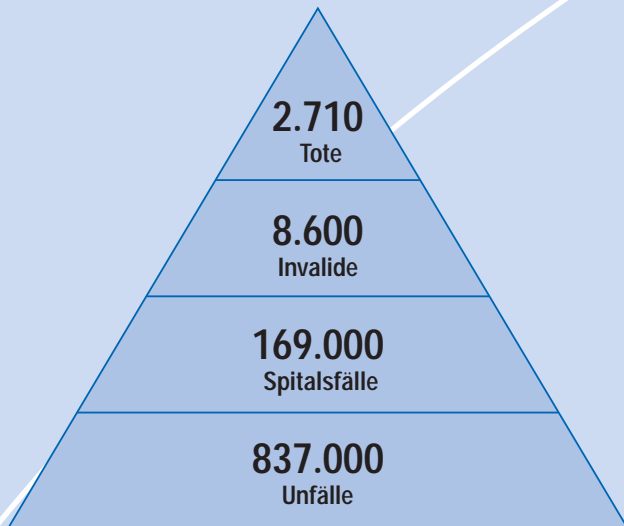
2008

Das SIVAG-Team 2008 zählt 13 Mitarbeiter. Die Herausforderung der Selbständigkeit hat sich bewährt. Unabhängig von allen Versicherungsgesellschaften sorgen im Auftrag für mittlerweile 3000 Kunden die Makler und Mitarbeiter der SIVAG Tirol für "Sicherheit in Versicherungsangelegenheiten".



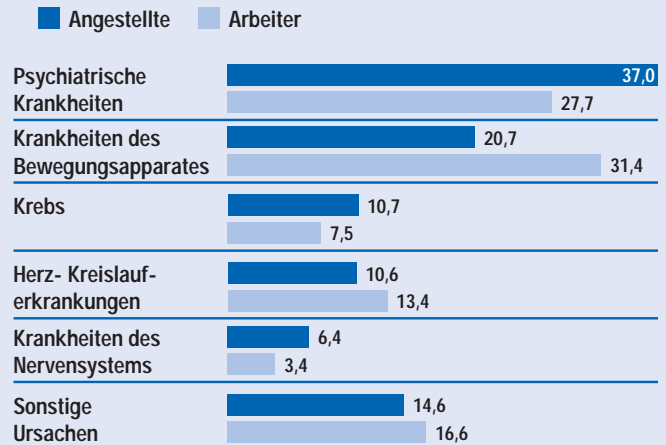
Es passiert schon nix ...

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 AUVA“

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

Schadensfall	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

Schadensfall	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

Schadensfall	Die freiberuflich tätige Frau erleidet das CAR-PAL-TUNNEL-SYNDROM* in der rechten Hand. Diagnose: 6-8 Wochen Arbeitsausfall <small>*Tätigkeitsbedingte Schädigung des Nervengewebes im Handgelenk.</small>
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

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 Billigstländer 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



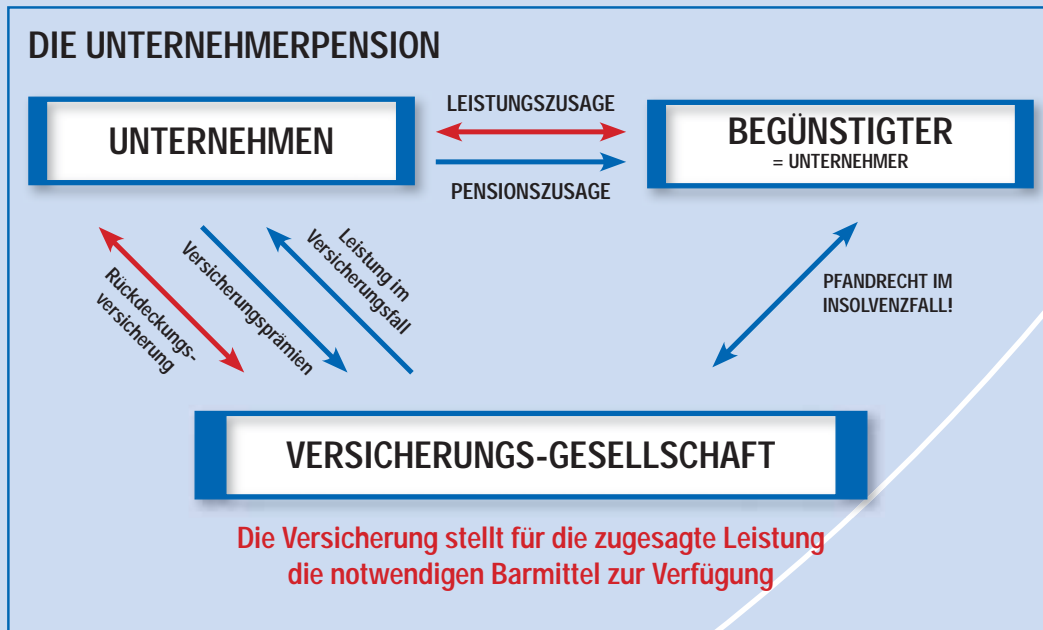
Die Unternehmerpension - der Staat zahlt mit!

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-/Witwerpension	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.

7 Bestandteile, 7 Pluspunkte, 7 Vorteile

plus 7



SIVAG plus 7 – so heißt unser bewährtes Kundenprogramm. SIVAG plus 7 ist ein Paket mit besonderen Serviceleistungen. Mit diesem Programm bieten wir unseren Kunden sieben spezielle Leistungen und Pluspunkte an:

Ihr **plus** NR 1:
"Sicherheit nach Plan"

Ihr individuelles Deckungs- und Vorsorgekonzept:

Ausgangspunkt für unsere Tätigkeit sind Ihre Bedürfnisse, Wünsche und Ziele. Je nach beruflicher und privater Situation ergibt sich ein unterschiedlicher Versicherungs- und Vorsorgebedarf. Damit wir unsere Versicherungslösungen perfekt auf Sie abstimmen können, ist ein grundlegendes Deckungskonzept nötig. Auch für Ihre persönliche Vorsorge entwickeln wir einen maßgeschneiderten Plan.

Wir beobachten den Versicherungsmarkt laufend und haben so den Durchblick im Dschungel von zahlreichen Anbietern und verschiedensten Produkten.

Ihr **plus** NR 2:
"Kontrolle ist besser"

Polizzenwartung:

Wir überprüfen und optimieren Ihre Versicherungsverträge regelmäßig. Aufbauend auf dem Deckungskonzept kontrollieren wir, ob Ihre aktuellen Bedürfnisse noch mit dem vorhandenen Versicherungsschutz übereinstimmen.

Ihr **plus** NR 3:
"Auf einen Blick"

Polizzenübersicht:

Bei der Vielfalt der Versicherungsverträge verliert man leicht den Überblick. Sie erhalten von uns jedes Jahr eine Übersicht mit einer Aufstellung Ihrer gesamten Verträge, den aktuellen Prämien, Versicherungssummen und Versicherungsnummern.

Ihr **plus** NR 4:
"Alles im Griff"

Fremdvertragsverwaltung:

Wir verwalten auch jene Verträge für Sie, die nicht bei SIVAG abgeschlossen wurden. Bei Bedarf ordnen wir diese neu und kündigen jene Verträge, die durch bessere ersetzt werden können. Natürlich vertreten wir Sie im Schadensfall auch bei Fremdverträgen.

Ihr **plus** NR 5:
"Profis für Probleme"

Aktive Schadensbegleitung:

Wer den Schaden hat – ist bei SIVAG gut aufgehoben. Wir bearbeiten alle Schadensfälle, organisieren Gutachter, klären Deckungs- und Sachfragen und vermitteln auch juristische Beratung bzw. Vertretung.

Ihr **plus** NR 6:
"Sicher unterwegs -
Sicher zu Hause"

Mobilitätsgarantie:

Bei einem versicherten KFZ-Schaden stellen Ihnen unsere Werkstättenpartner kostenlos ein Ersatzauto für die Dauer der Reparatur zur Verfügung. Wenn Sie ein KFZ an- oder abmelden möchten, übernehmen wir gerne die Organisation mit den zuständigen Behörden. Sollte Ihre Wohnung nach einem Schadensfall unbewohnbar sein, organisieren wir für Sie eine Ersatzwohnung – bis ihr trautes Heim wieder bewohnbar ist.

Ihr **plus** NR 7:
"Garantiert Informiert"

Informationsgarantie:

Wir halten Sie ständig auf dem Laufenden – ob per Post, E-Mail, Fax, SIVAG Report oder über unsere Homepage (www.sivag.at). Wir informieren Sie umfassend über Interessantes und Wissenswertes aus der Versicherungsbranche.

Die Leistungen aus dem SIVAG plus 7 Programm stellen für unser Unternehmen einen großen Aufwand dar – FÜR IHREN VORTEIL! Die Beiträge für dieses Dienstleistungspaket sind knapp kalkuliert. Bereits ab 6 Euro pro Monat können Sie als Einzelperson auf die Vorteile von SIVAG plus 7 zugreifen. Für Familien und Pensionisten gibt es besonders günstige Tarife. Lehrlinge, Präsenzdiener und Studenten bezahlen kein Honorar.

Wenn Sie unsere sieben Pluspunkte noch nicht im Detail kennen, sollten wir uns umgehend darüber unterhalten – WIR INFORMIEREN UND BERATEN SIE GERNE BEI EINEM PERSÖNLICHEN GESPRÄCH.

Karriere mit SIVAG – die SIVAG-Ausbildungspyramiden

Die berufsbegleitende Aus- und Weiterbildung nimmt in unserem Unternehmen einen besonders wichtigen Stellenwert ein. Der Beruf als Versicherungsmakler und Finanzdienstleister erfordert die ständige Bereitschaft, sich auf neue Situationen am Markt einstellen zu können. Das ist durch eine ständige Lernbereitschaft möglich. SIVAG bietet seinen Mitarbeitern ein umfangreiches Programm an Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten, von der Lehre als Versicherungskaufmann bis zum Universitätslehrgang des akademisch geprüften Versicherungskaufmannes. Parallel dazu gibt es auch den Karriereweg als Finanzdienstleister.

Porträt Thomas Lechner:



Thomas Lechner (20) aus Kirchberg ist seit 2007 in unserem Unternehmen tätig. Seine Funktion als Junior Partner gibt es in unserem Unternehmen erstmalig. Ziel ist es, ihn bei den Kunden von Thomas Gredler sen. kontinuierlich einzuführen, damit das aufgebaute Vertrauen erhalten bzw. weiter ausgebaut wird. Thomas hat sich im Rahmen dieses „Nachfolgemodells“ in den ersten Monaten sehr gut bewährt!

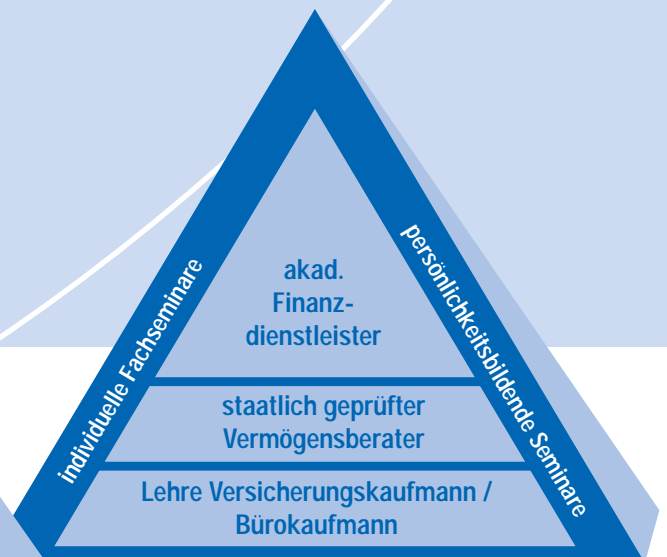
Porträt Melanie Altenberger:



Melanie Altenberger kommt aus Hopfgarten, ist 15 Jahre alt und ist seit August 2007 bei uns als Bürokaufrau-Lehrling engagiert. Im Rahmen des „dualen Ausbildungssystems“ (1 x pro Woche Besuch der kaufmännischen Berufsschule in Kitzbühel, ansonsten im Lehrbetrieb in der Praxis tätig) absolviert sie bei uns eine dreijährige Lehre. Nach Abschluss dieser Lehre steht ihr die Möglichkeit frei, berufsbegleitend die Zusatzlehre der Versicherungskaufrau (einjährig am BFI Innsbruck) zu absolvieren.



Der SIVAG Ausbildungsweg zum Versicherungskaufmann



Der SIVAG Ausbildungsweg zum Finanzdienstleister



ZURICH
www.zurich.at

INFINA

HDI
HANNOVER VERSICHERUNG AG

EUROPA
IHR DIREKT-VERSICHERUNGS-PARTNER

ROLAND

FINANCE LIFE
LEBENSVERSICHERUNG AG

DAS

Bank Austria Creditanstalt
Ein Mitglied der UniCredit Group

helvetia

UNIGA

UNIGA | Leasing

GARANTA
VERSICHERUNG

wüstenrot

GE Money Bank

WIENER STÄDTISCHE
IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

GE

VAV
VERSICHERUNG

hroler
VERSICHERUNG

Skandia

ARICONSLT

STANDARD LIFE

Oberösterreichische
Versicherung AG



InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP

GRAZER WECHSELSEITIGE
Versicherung Aktiengesellschaft

pfs
INTERNATIONAL

Gothaer



Allianz

monau
BROKER LINE

MERKUR
DIE GESUNDHEITS-VERSICHERUNG

Stütz- und Stützwort im Zentrum der Burg
NÜRNBERGER
Versicherung AG Österreich

ABV Bausparen
Partnerschaft, die Gewinn bringt.

Basler
Versicherungen

WIR SIND IHR PARTNER
für alle Versicherungsangelegenheiten