

Meine Vorsorge

Plattform zur Förderung der privaten Vorsorge

Privat vorsorgen zu attraktiven Konditionen

www.verein-meinevorsorge.at

Michael Patocka
Michael Miskarik

Wien, 5. Mai 2010

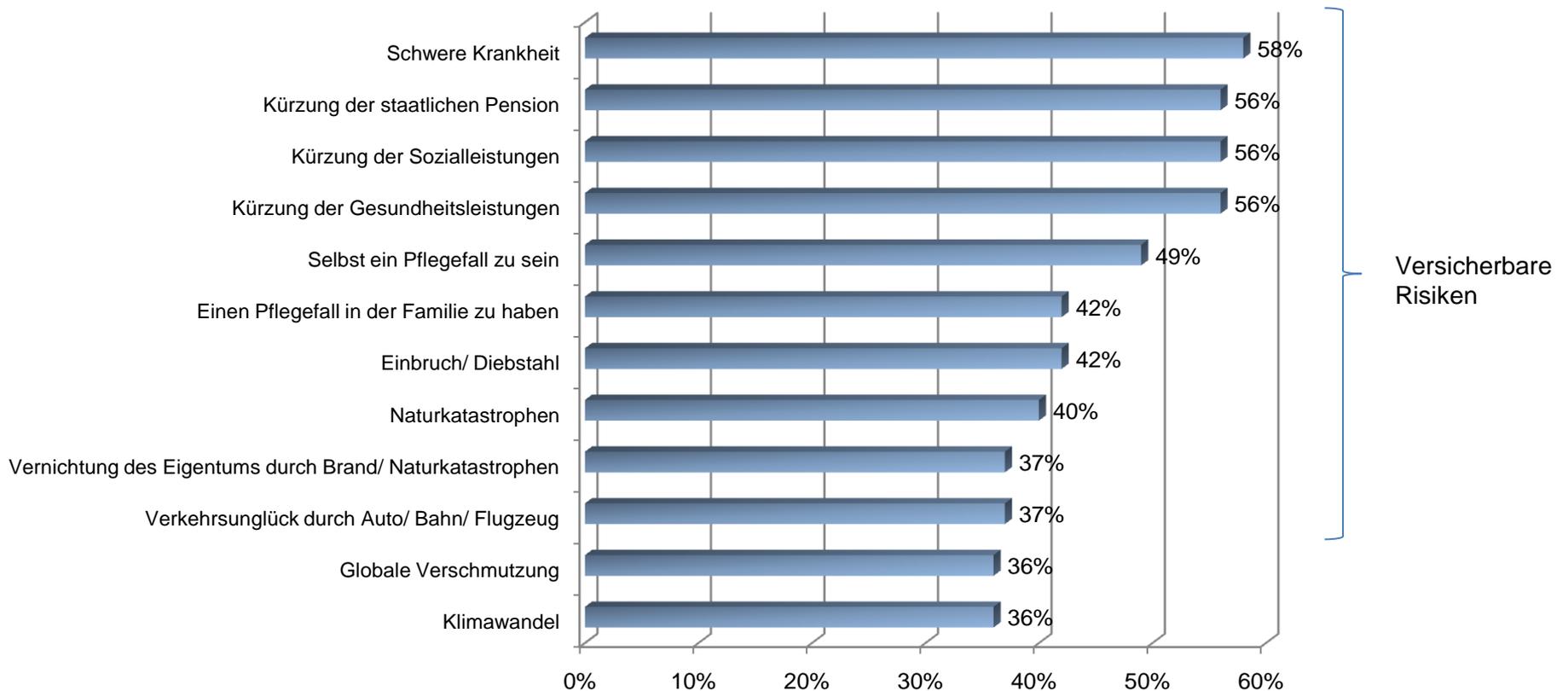
Ängste der ÖsterreicherInnen

Aktuelle Zahlen



Verein zur Förderung der privaten Vorsorge

Umfrage: Wovor fürchten sich ÖsterreicherInnen?



Vorsorgelücke in Österreich

Risikokreise in Zahlen, Daten, Fakten



Verein zur Förderung der privaten Vorsorge

- **Berufsunfähigkeit**
 - jeder 5. Österreicher scheidet wegen Berufsunfähigkeit vorzeitig aus dem Berufsleben aus
- **Invalidität**
 - jede 3. Neupensionierung
- **Pflege**
 - 420.000 Pflegegeldbezieher in Österreich
- **Unfall**
 - 2008: 858.000 Verletzte bei Unfällen
- **Kranken**
 - 2008: 2.794.489 Spitalsaufenthalte
- **Pension**
 - 2008: 2.618.162 Pensionsbezieher, Tendenz steigend

Ausgangssituation

Zielmarkt Österreich



Verein zur Förderung der privaten Vorsorge

Staatliche Vorsorge bietet eine solide Grundversorgung.

Gefragt sind aber:

- **Haltbare Perspektiven**
 - in allen Facetten der privaten Vorsorge
- **Zielgruppenorientierung**
 - intelligente Assistenzleistungen
- **Marktüberblick**
 - Angebotsvielfalt
- **Experten-Know-how**
 - Lösungskompetenz
 - Individualität
 - Verbindlichkeit

Meine Vorsorge

Innovativ, einzigartig in Europa



Verein zur Förderung der privaten Vorsorge

Meine Vorsorge definiert sich als interdisziplinäre Kompetenzplattform, bestehend aus einem Verein, einer Service- und einer Vertriebsgesellschaft

- **Verein**

- ist Vertragspartner von VU, vereinbart Deckungsumfang und Sonderkonditionen
- bildet Einkaufsgenossenschaft

- **Service**

- sensibilisiert und akquiriert Arbeitgeber in Österreich
- serviciert Arbeitgeber und Arbeitnehmer (Berechtigte)

- **Vertrieb**

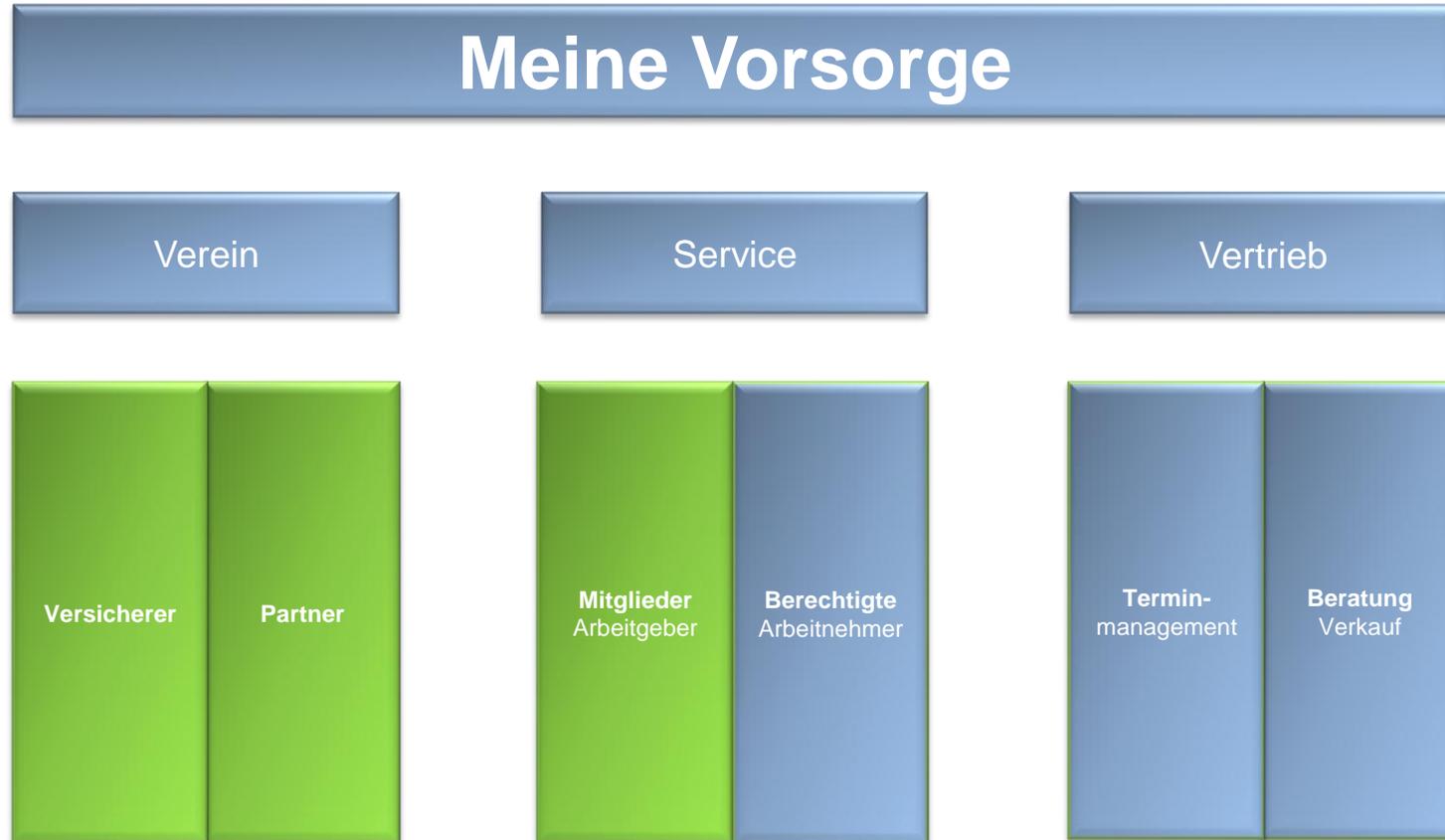
- berät, verkauft nach klar definierten Qualitätsstandards

Meine Vorsorge

Die Struktur



Verein zur Förderung der privaten Vorsorge



Arbeitgeber wird Mitglied bei Meine Vorsorge

- leistet durch seine Mitgliedschaft einen gesellschaftlich wichtigen und notwendigen Solidarbeitrag

Arbeitnehmer ist berechtigt

- konsumiert Top-Konditionen
- erhält Qualitätsberatung von Vorsorge-Spezialisten
- schließt Versicherungsvertrag direkt mit ausgewählter Versicherungsgesellschaft ab
- führt, auf Wunsch, jährliches Check-up-Gespräch
- ähnlich § 57a „Vorsorge-Plakette“

Lösung nach dem Best-Select-Prinzip

- **Kondition**

- Halbierung der Abschlusskosten
- Halbierung eventueller Unterjährigkeitszuschläge
- Reduktion von Verwaltungskosten um ca. 40 %

- **Laufprovision**

- ersetzt Abschlussprovisionen

- **Rückkaufswert**

- bereits im ersten Jahr bei 85 – 90 % der einbezahlten Prämie

- **Prämienreduktion bzw. Mehrleistung**

- in einer Bandbreite von 7-15 % gegenüber vergleichbaren Angeboten

Meine Vorsorge

Vorteile transparent gemacht, in Euro



Verein zur Förderung der privaten Vorsorge

Standard

Rentenversicherung mit Rückgewähr Alter 30, Laufzeit 35 Jahre, Beitrag 1.200 EUR, jährlich

	Rente garantiert	Rente inkl. Gewinn	Garantie-kapital	vorauss. Ablösekapital
Frau	192	285	52.904	78.797
Mann	202	300	53.026	78.944

Meine Vorsorge

	Rente garantiert	Rente inkl. Gewinn	Garantie-kapital	vorauss. Ablösekapital
Frau	208	314	57.530	86.424
Mann	220	330	57.784	86.751

+ 8,97%

Krankenversicherung Sonderklasse Alter 30

	Tarif N, ohne SB Prämie monatlich	Tarif S, mit SB 940 Prämie monatlich
Frau	110,12	71,33
Mann	92,62	60,00

	Tarif N, ohne SB Prämie monatlich	Tarif S, mit SB 940 Prämie monatlich
Frau	93,60	60,63
Mann	78,73	51,00

- 17,65%

Berufsunfähigkeitsversicherung Alter 30

	BU Rente monatlich	Prämie monatlich	Prämie jährlich
Frau	1.000	52,95	610,88
Mann	1.000	42,74	493,19

	BU Rente monatlich	Prämie monatlich	Prämie jährlich
Frau	1.000	49,72	579,30
Mann	1.000	40,16	467,98

- 5,45%

Vertrieb NEU

Die Zukunft des Vorsorgevertriebs beginnt jetzt



Verein zur Förderung der privaten Vorsorge

Vertrieb_ALT

Berufsbild

Versicherungsverkäufer

Fokus Einkommen

„individuelles“ Verkaufsgespräch

Abschlussprovision

Abschlussorientierung

unverbindlich

Vertrieb_NEU

Zeitgemäßes Berufsbild

Sicherheitsberater

Fokus Kunde

standardisierte Qualitätsberatung

Betreuungsvergütung

Qualitätsorientierung

verbindlich

Vorteile für Alle

win - win - win



Verein zur Förderung der privaten Vorsorge

Kunde

attraktive
Konditionen

mehr VS-Leistung

Entlastung des
Haushaltsbudgets

Qualitätsberatung

Arbeitgeber

1-A Image

motivierte
Mitarbeiter

Mehrwert für das
Unternehmen

bessere Chancen im
Recruiting

Versicherung

Neuprämie

Marktanteile

Rentabilität bei
geringerem Risiko

Differenzierung

Meine Vorsorge

Partner



Verein zur Förderung der privaten Vorsorge

Zusammenarbeit mit sorgfältig ausgewählten
Qualitäts-Partnern



Meine Vorsorge

Verein zur Förderung der privaten Vorsorge

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!