

tionären haben tendenziell den Vorteil, dass Entscheidungsprozesse rascher und effizienter stattfinden, da einfach weniger Interessen berücksichtigt werden müssen. Auch Kompetenzen sind üblicherweise klarer verteilt. Als Nachteil könnten sich kleinere Kassen hingegen erweisen, wenn sie ihre angepeilten Marktanteile nicht erreichen, dadurch die Finanzplanungen nicht einhalten und eines Tages von einer Branchengröße übernommen werden. Die Kunden wären damit im Endeffekt bei einer Kasse, die sie nicht ausgewählt haben.

Aktion: So gehen Sie vor

Wenn Sie bei der GEWINN-Aktion mitmachen wollen, füllen Sie zuerst bitte den Fragebogen aus. Er ist bewusst einfach gestaltet, das wahre Know-how liegt dahinter bei der Auswertung Ihrer Antworten verborgen. Zwischen „sehr wichtig“ und „unwichtig“ können Sie sich pro Punkt entscheiden. Zusätzlich füllen Sie bitte die angegebenen Fragen zu Ihrem Unternehmen aus, auch diese Kriterien werden bei der Auswahl der Kassen einbezogen. Wichtig: Un-

sere Aktion richtet sich ausschließlich an Klein- und Mittelbetriebe.

Ablauf und Kosten

Im Rahmen der GEWINN-Aktion haben sich IPC und benefit consulting gemeinsam mit GEWINN zu einem besonders günstigen Angebot entschlossen. Für GEWINN-Abonnenten kostet sie 18 Euro exkl. USt (das sind 21,60 Euro inkl. USt), für GEWINN-Leser 38 Euro exkl. USt (das sind 45,60 Euro inkl. USt).

Den vollständig ausgefüllten Fragebogen schicken Sie mit einem Zahlungsbeleg (Kontonummer siehe Fragebogen) bis 30. November per Post (Kennwort „Abfertigung neu“, Stiftgasse 31, 1071 Wien) bzw. per Fax (01/521 24-30) an GEWINN.

Pro Kernfrage (Veranlagung, Kosten, Service, Struktur) werden Sie die für Ihr Unternehmen drei besten Anbieter erhalten. Aus diesen können Sie dann Ihren Favoriten auswählen. Dabei unterstützt Sie die von uns mitgelieferte detaillierte objektive Beschreibung der von uns vorgeschlagenen Kassen sowie deren Statistikdaten.



Foto: John Addams

„Unsere Zusammenarbeit ist bewährt“, versichern Andreas Csurda (Allianz, links) und Leo Sklenicka (BAWAG) als Vorstände der neuen BAWAG-Allianz-Abfertigungskasse

Alle Kassen kurz vorgestellt

APK

Über die Preiskämpfe der Branche bei den Kosten kann die APK nur grinsen: „Nicht der, der die meisten Pkws produziert, hat den höchsten Ertrag, sondern Porsche“, zieht Kassen-Vorstand Christian Böhm einen selbstbewussten Vergleich. Demnach setzt die APK auch nicht auf Masse, son-

www.jaguar.com

Snow-how by Jaguar | X-TYPE, Allrad serienmäßig

Jaguar Traction4 Allradantrieb für sicheres Handling
Leistungsstarke 2.5- und 3-Liter-V6-Motoren für höchste Fahrkultur
Service zu Fixpreisen
3 Jahre Fahrzeuggarantie ohne Kilometerbegrenzung

X-TYPE V6
2.5 L V6 ab EUR 36.850



The art of performance | JAGUAR

Jaguar Umweltinformation: Kraftstoffverbrauch kombiniert: 9,2 - 10,5/100km, CO₂ Emission: 219 - 249g/km. Symbolfoto

JAGUAR AUSTRIA GmbH, Salzburg, Tel.: 0662/21 18

AKTION 2: ONLINE-SEMINARE



Foto: Studio Ehringer GmbH

Nicolaus Hagleitner, Vorstandsvorsitzender der ÖVK (links): „Wir haben eine starke Aktionärsstruktur und lange Tradition!“

ders sticht die Zinsgarantie der ÖVK mit hervor, die Einzige, die derzeit von einer Kasse geboten wird. Allerdings wird ein Großteil der Kosten schon vorher abgezogen, so verzinsen sich bloß die Gelder nach Abzug dieser Kosten. Die Garantie gilt zunächst bis Ende 2005, über eine Verlängerung wird dann entschieden.

VBV

„Hinter uns steht ein Großteil der österreichischen Finanzdienstleister, die allerdings im Branding-Modell im eigenen Namen bei ihren Kunden auftreten“, erklärt Vorstand Heinz Behacker. Denn gibt es auch nur zwei direkte Eigentümer der VBV – die Vereinigte Pensionskasse und die BVP-Pen-

Allen GEWINN-Lesern bietet KEA Wirtschaftstraining jetzt ein besonderes Zuckerl: „easy Business – Das Online-Seminar zur Abfertigung neu“ führt Sie in wenigen Stunden unterhaltsam und leicht verständlich in die Welt der Abfertigung neu ein. Gestaltet wurde es von E-Learning-Profi Victor Mihalic, fachlich betreut wurde es vom Arbeitsrechtsexperten Bernhard Gruber.

Statt der üblichen 39 Euro erhalten GEWINN-Leser nun um lediglich 19 Euro (exklusive USt) einen drei-

wöchigen Zugang zur Einschulung! Einstieg: auf www.gewinn.com, Punkt Seminare, die Aktion gilt bis zum 30. November.

Das ist noch nicht alles: Die ersten zehn GEWINN-Leser, die sich bei GEWINN per E-Mail melden, dürfen überhaupt gratis zum Seminar. Senden Sie eine Mail an gewinn@gewinn.com, Sie erhalten unverzüglich Antwort, ob Sie gewonnen haben.

E-Learning-Profi Victor Mihalic hat das Seminar entworfen

Online-Seminare zur „Abfertigung neu“ zu verlosen



Foto: KEA Wirtschaftstraining

sionskasse –, klingen die dahinter stehenden Partner wie das „Who is who?“ der Finanzszene: Bank Austria Creditanstalt, Erste Bank plus Sparkassen-Sektor, Wiener Städtische, ÖBV, Grazer Wechselseitige, Wüstenrot sind nur einige Beispiele. Ist die VBV auch das „Kompetenzzentrum“, so erfolgen die Beratung sowie der Verkauf durch die einzelnen Partner, obwohl jeweils das gleiche VBV-Produkt dahinter steht.

Victoria

„Betriebliche Vorsorge ist schon lange Thema bei uns, die Abfertigung neu ist

nur ein Baustein dazu“, zeigt Vorstandsvorsitzender Ferdinand Kernbauer Kompetenz. „Wir behaupten nicht, die allerbesten Spezialisten für Asset Management zu sein, aber wir sind sehr gute Anleihenmanager.“ Besonders stolz ist er auf die Auszeichnungen im Service-Bereich: „Die Victoria-Volksbanken Pensionskasse wurde im Vorjahr aufgrund ihres ambitionierten Kundenservices mit dem europäischen PE-Award gekürt.“

Hinweis: Noch mehr Information über die einzelnen Kassen finden Sie auf www.gewinn.com.

Was Ihnen die einzelnen Abfertigungskassen bieten

Abfertigungskasse	APK	BAWAG Allianz	Bonus	NÖ-VK	ÖVK	VBV	Victoria
Veranlagung							
Woher kommt Know-how?	Richtlinien intern, externe Manager	intern, aus Allianz Invest KAG u. BAWAG-P.S.K. Invest KAG	intern, v. a. durch Zürich Financial Services, extern noch ungeklärt	intern durch die Hypo, offen für externe Manager in Teilbereichen	v. a. intern, aus der Raiffeisen KAG	intern, v. a. Anlageteams der Aktionäre	intern v. a. Volksbanken KAG und ÖVAG sowie externe KAGs
Offen für Fremdprodukte?	ja, ausschließlich	möglich	möglich	möglich	ja	möglich	ja
Kosten							
Vermögensverwaltungs-kosten	max. 0,75%	0,7%	0,7%	0,65%, alles inklusive (siehe Treuebonus!)	0,7%, alles inklusive	0,75%	0,8%, alles inklusive
Verwaltungskosten	2,5%	2,2%	1% 2003, danach 2,5% (siehe Treuebonus!)	1% im 1. Jahr, danach 2,2%	2,9%	1% 2003, danach 2,9% (siehe Treuebonus!)	2,9% (siehe Treuebonus!)
einmalige Kosten b. Übertragung bzw. Auszahlung	0,5% (max. 500,-) bei Übertragung, Barauslagen	1 Cent bei Überweisung bzw. Auszahlung	0,7% (max. 250,-) bei Übertragung	0,75% (max. 250,-) bei Übertragung	keine	0,75% (max. 250,-) bei Übertragung	1,5% (max. 500,-) bei Übertragung
Treuebonus bzw. Zinsgarantie	nein	nein	Treuebonus: Verwaltungskosten 2,5% bis zum 5. Jahr, 2% bis zum 10. Jahr, danach 1,5%	Treuebonus: Vermögensverwaltungs-kosten reduzieren sich ab 3 Jahren um 5%, ab 5 Jahren um 10%, ab 10 Jahren um 15%	Zinsgarantie: 3% auf Einzahlungen minus Kosten, bis 2005 garantiert, danach ev. verlängert	Treuebonus: Verwaltungs-kosten betragen ab 2004 3 Jahre lang 2,9%, danach Staffelpbonus: alle 3 Jahre um 0,2% weniger, bis auf 1,7%	Treuebonus: Verwaltungs-kosten reduzieren sich um 10% ab 5. Jahr, 20% ab 10. Jahr, 30% ab 15. Jahr, 40% ab 20. Jahr, 50% ab 25. Jahr
Service							
Fixer Ansprechpartner?	ja	kann nicht garantiert werden (Call-Center-Lösung)	für Key-Accounts möglich, sonst Call-Center	für Key-Accounts möglich, sonst Call-Center	für Key-Accounts geplant, sonst Call-Center	persönliche Berater geplant, sonst Call-Center	ja, zusätzlich ist Call-Center geplant
Struktur							
Aktionäre	APK-Pensionskasse (100%)	BAWAG (30%), P.S.K. (20%), Allianz (50%)	Zürich (50%), Generali (50%)	NÖ Hypo-Bank (50%), NÖ-Versicherung (50%)	RZB (65%), UNIQA (25%), ÖPAG (10%)	Vereinigte Pensionskasse (60%), BVP-Pensionskasse (40%)	Victoria-Volksbank-versicherung (50%), ÖVAG (50%)
Höhe der Eigenmittel	2.200.000,-	6.000.000,-	3.000.000,-	3.000.000,-	5.500.000,-, Aufstockung auf 8.000.000,- geplant	2.250.000,-, weitere Dotationen geplant	4.500.000,-
Marktanteilerwartungen	nicht relevant	20%	15 bis 20%	5 bis 10%, Nr. 1 in NÖ	20 bis 25%	25%	10%