



FORUM

VAV Versicherungs-Aktiengesellschaft
Vertriebspartnerportal: www.vavonline.at
Ausgabe 01 • März 2007

Das Informationsmagazin für unabhängige Vertriebspartner



10 Jahre und kein bisschen leise

Der einzigartige KFZ-Tarif der VAV feiert Geburtstag.

Der KFZ-Versicherungsmarkt ist heiß umkämpft. Regelmäßig liefern sich die großen Anbieter heftige Preisschlachten, und locken mit kurzfristigen Marketing-Gags. Die VAV beweist mit ihrem TYPTOP-Tarif, dass es auch anders geht.

THEMEN:

Im Gespräch: Dr. Othmar Thann, Direktor des KfV.

VIPs: Der Beirat stellt sich vor.

Tipps: Jetzt darf man das Kilometergeld aufrunden.



Gebaut für die Extreme. Der neue Touareg. Mehr Touareg denn je.

Der Touareg ist kompromisslos im Gelände – mit 45 Grad Steigfähigkeit und bis zu 35 Grad Querneigung kennt sein Revier keine Grenzen. Und: Er ist kompromisslos auf der Straße – mit innovativem Design und modernsten Fahrerassistenzsystemen, wie zum Beispiel der automatischen Distanzregelung ACC und dem Umfeldbeobachtungssystem „Frontscan“. Oder kurz gesagt: Ein Automobil für die Straße und für dort, wo sie aufhört.

Der neue Touareg. Jetzt bei uns.



John
Autohaus
www.john.at

Wien 5.
Nikolsdorfer Gasse 23-25
Telefon: 01-544 81 44

EDITORIAL



Nach den Sternen greifen

„Als Vertriebspartner der VAV wissen Sie es schon lange – es ist vor allem die Qualität der Betreuung, die ausschlaggebend dafür ist, ob Sie mit einem Versicherungspartner gerne Geschäfte machen oder nicht.“

Wir sind der einzige Schaden-Unfall-Versicherer in Österreich, der ausschließlich mit unabhängigen Versicherungsvermittlern zusammenarbeitet und verstärkt unsere Position. Erreichen werden wir das durch das Engagement unserer Regionalleiter, die Kompetenz der Fachabteilungen und intensiver Kommunikation mit unseren Vertriebspartnern. Aus dieser Motivation heraus haben wir das neue Magazin VAV Forum entwickelt und laden Sie schon jetzt ein, bei der Gestaltung aktiv mitzuwirken. Regelmäßig werden wir Sie um Ihre Meinung zu aktuellen Themen fragen: In dieser Erstausgabe lesen Sie, wie die neue Eigenheim ohne Versicherungssumme in der Kollegenschaft ankommt.

VAV Forum soll Ihnen aber auch eine Informationsquelle für Ihr daily business sein, und Ihnen den Alltag als Unternehmer erleichtern. In der Rubrik ‚Tipps vom Profi‘ verrät Ihnen eine Wiener Steuerberaterin regelmäßig, wie Sie mit einfachen Mitteln Ihre Firma schneller zum Erfolg steuern.

Das Ziel von VAV Forum ist es, Sie umfassend zu informieren: Neuerungen der VAV, Gespräche mit Experten zum Schwerpunktthema, interessante Statistiken und vieles mehr. VAV Forum soll jedoch vor allem eines sein: eine Plattform, in die Sie sich einbringen können, und die Ihnen etwas bringt. Wenn wir das erreichen, sind wir zufrieden.“

Mag. Willi Bors



INHALT

News

4. **VAV-Online.** 1.000ster User des VAV-Portals.
4. **Kopf der VAV.** Ernst Vallant.

Produkte

5. **Der TYPTOP Tarif.** 10 Jahre und kein bisschen leise ...
Versicherungsvermittler und Kunden profitieren von dauerhaft günstigen Preisen dank der einzigartigen Kalkulationsweise.

Experten

6. **Vision Zero.** Keine Utopie – Weniger Unfälle und mehr Sicherheit – die Ziele des Kuratoriums für Verkehrssicherheit.
6. **Profil.** Dr. Othmar Thann – Direktor des Kuratoriums für Verkehrssicherheit.

Lifestyle

8. **Auto.** Der neue VW Touareg.

VIPS

9. **Der Beirat.** Ein wesentlicher Faktor zum Erfolg.

VAV-Spezial

10. **Meinungen.** Eigenheim ohne Versicherungssumme.
10. **Buchtipp.** „Erfolgsgeheimnis im Service“.

Profi-Tipp

11. **Ingrid Szabo.** Aufrunden des Kilometergeldes.

Impressum

Informationsmagazin für Vertriebspartner der VAV

VAV Forum versteht sich als Kommunikationsplattform für unabhängige Versicherungsmakler und Versicherungsagenten, die VAV Produkte vertreiben. Ziel des Magazins ist die Aufbereitung von Informationen, die für Vertriebspartner der VAV von Relevanz sind.

Herausgeber: VAV Versicherungs-Aktiengesellschaft
Münzgasse 6 & Beatrixgasse 1 · A-1030 Wien Tel: +43-1-71607-0 · Fax: +43-1-71607-100 · E-Mail: info@vav.at
www.vav.at · Vertriebspartnerportal: www.vavonline.at
Beirat: Mag. Michael Brandtner, Akad. Vkm. Robert Kerčmaric, Marc Koller, Franz Waghübinger, Akad. Vkm. Ewald Zarfl

Für den Inhalt verantwortlich / Projektleitung: Mag. Daniela Schwarz.
Grafik: Werbeagentur Pfeiffer. Fotos: Wenn nicht anders gekennzeichnet: VAV. Druck: „agensketter!“ Druckerei GmbH.
Anzeigen: Kurt Rothleitner, Tel. 0664/844 35 12, E-Mail: office@kurtrothleitner.co.at

WORT DES VORSTANDES

Blutsverwandtschaft

„Die Konsumenten werden mündiger, die Erwartungen hinsichtlich Beratungsqualität einerseits und Preiswürdigkeit andererseits steigen fast täglich. Es bestehen nur jene Anbieter, die sich klar positionieren und einen eindeutigen Nutzen versprechen. Das gilt für Sie als Makler genauso wie für uns als Versicherer.“

Die VAV ist ein Produktinnovator, das Angebot ist absolut auf der Höhe der Zeit. Noch wichtiger: Wir halten unser Versprechen, bei den Prämien günstig zu sein. „Dauerhaft günstig“ zu sein gehört untrennbar zum VAV-Geschäftsmodell. Erfolgreich ist diese Strategie deshalb, weil wir keinen Außendienst und damit kein Vollkundenprinzip haben. Wir überlassen die Akquisition und die Betreuung von Versicherungskunden den Fachleuten, die dem Best-Advice-Prinzip verpflichtet sind: den ungebundenen Versicherungsvermittlern. Sie entscheiden und stellen sicher, dass jeder Kunde ein optimales Angebot erhält.

Das ermöglicht es uns als Versicherer, die Risikoselektion und damit den Schadenaufwand zu optimieren; ein Vorteil den wir weitergeben: Ihre Kunden mit gutem Risikoprofil erhalten unschlagbar günstigen Versicherungsschutz bei der VAV! Genau deshalb werden wir allerdings in manchen Fällen - wegen der Risikomerkmale des Kunden - nicht der ideale Anbieter sein. Die gute Nachricht dabei: Weit mehr als 75% aller Kunden stellen ein gutes Risiko dar. Es lohnt sich also, die VAV bei allen Berechnungen mit einzubeziehen – in jeder Sparte!

Das VAV-Geschäftsmodell basiert auf der Blutsverwandtschaft von „best-advice“ mit „dauerhaft günstig“. Diese Kombination ist in Österreich einzigartig. Nützen Sie das! Einzigartig ist übrigens auch der TYPTOP-Tarif in der KFZ-Versicherung, der soeben sein 10-jähriges Jubiläum feiert.“



Dr. Norbert Griesmayr

● 1.000ster User bei VAV ONLINE

Erfolgreich hat sich in den letzten Monaten die Plattform VAV ONLINE entwickelt. Mitte Dezember begrüßte die VAV den tausendsten User des Portals, Mag. Nikolaus Opitz, Versicherungsmakler aus Neusiedl am See.

Ende April 2006 wurde VAV ONLINE vorgestellt und seitdem bietet die VAV ihren Vertriebspartnern Informationen rund um die Uhr. Die User profitieren vom raschen Zugriff auf ihren Bestand und greifen auf Daten, wie Bonus-Malus-Auskünfte, per Mouse-Klick zu. Neuerdings ist VAV ONLINE übrigens auch über die Software CCA abrufbar – eine Erweiterung, die seitens der Maklerschaft großen Beifall geerntet hat.

Mag. Bors, VAV, gratuliert Versicherungsmakler Mag. Opitz aus Neusiedl am See.



KOPF DER VAV

● Ernst Vallant – Leiter regionaler Vertrieb



Der Aufschwung der VAV wird vor allem durch ihre engagierten Mitarbeiter und den Einsatz jedes Vertriebspartners getragen. Mit Ernst Vallant wird nun ein erfahrener Vertriebsprofi in die Führungsmannschaft der VAV berufen: seit 1. Jänner zeichnet er als Leiter des regionalen Vertriebs verantwortlich. Der akademische Versicherungskaufmann, Jahrgang 1968, ist seit 10 Jahren in der Versicherungsbranche in Vertriebspositionen tätig. Seiner beruflichen Motivation liegt die Überzeugung zugrunde, dass der Beruf mehr ist als ein Job. „Das Herz muss immer dabei sein – man muss das Feuer, die Begeisterung für seinen Beruf in sich tragen – das merken auch die Vertriebspartner.

Nur, wenn man seinen Beruf als Berufung erlebt, kann man wirklich Erfolg haben!“

● Neuer Regionalleiter für Kärnten und Osttirol



Herr Michael Riegler ist seit 1. Jänner 2007 als Regionalleiter der VAV für Kärnten tätig.

Der gebürtige Niederösterreicher ist 34 Jahre alt und bringt

12 Jahre Erfahrung in der Versicherungsbranche mit.

Haben Sie Anregungen für VAV Forum? Wir freuen uns auf Ihr E-Mail: marketing@vav.at



● Veränderungen Regionalleitung Wien



Michael Vejvoda (37) hat mit 1. 1. 2007 die Nachfolge von Rudolf Hörhann als Regionalleiter für Wien angetreten. Herr Vejvoda ist seit 1994 bei der VAV. Seine Laufbahn begann er als

Schadensreferent, seit 2003 war er Leiter der Kasko-Schadenabteilung.

Herr Hörhann unterstützt seit Jahresbeginn das Back-Office, wo er dank seiner jahrelangen Erfahrung an der Front optimal auf die Bedürfnisse der VAV-Vermittler eingeht.

10 JAHRE UND KEIN BISSCHEN LEISE

Der TYPTOP-Tarif der VAV setzt seit zehn Jahren Standards und erreicht regelmäßig bei Tarifvergleichen Spitzenplätze. Dank seiner einzigartigen Kalkulationsweise profitieren Versicherungsvermittler und Kunden von dauerhaft günstigen Prämien.

Vor 10 Jahren führte die VAV als erste Versicherung den Typenklassen-Tarif in Österreich ein. Der TYPTOP-Tarif, der in Deutschland die gängige Kalkulationsgrundlage darstellt, ist in Österreich immer noch einzigartig. Das besondere an dem Berechnungsmodell ist, dass aus ca. 70 Millionen Datensätzen aus Fahrzeug- und Unfallstatistiken Rückschlüsse auf das Fahrverhalten und den Risikograd des Versicherungsnehmers gezogen werden können. Die Daten werden in 10 Typenklassen zusammengefasst und geben somit eine klare Indikation, mit welchen statistisch berechneten Schadensätzen und -häufigkeiten in jeder Typenklasse zu rechnen ist. Die Typenklassen bilden dann die Grundlage für die Prämien.

Der TYPTOP Tarif wird laufend verbessert und durch aktuelle Automodelle ergänzt. Anlässlich des zehnjährigen Jubiläums hat die VAV den Tarif noch attraktiver gestaltet. Hier eine Übersicht über die wichtigsten Neuerungen:

Allgemein

➤ Die VAV trägt der Tatsache Rechnung, dass Frauen weniger Unfälle verursachen und allgemein die vorsichtigeren Fahrer sind. Daher gibt es im neuen TYPTOP-Tarif einen Frauenrabatt.

TYPTOP KFZ-Haftpflichtversicherung

➤ mit dem neuen Bonus-Malus-System mit jährlicher Prämienreduktion.

➤ Wie bisher bietet die VAV in der Haftpflicht einen jährlichen Freischaden an!

➤ Jetzt neu: bei Abschluss eines Neuvertrages werden die Minusstufen des Vorversicherers bis -2 übernommen.

➤ Zusätzlichen Schutz bietet das 24h-Pannenservice mit Europadeckung:

Gegen eine Mehrprämie von EUR 24,- erhält der Versicherungsnehmer Pannenhilfe mit vergleichbaren Leistungen wie bei den Autofahrerclubs, nur viel günstiger!



TYPTOP Kaskoversicherung

➤ mit noch günstigeren Prämien bei Neuzulassung auf den Versicherungsnehmer und bei Zulassung binnen 13 Monaten auf den Versicherungsnehmer.

➤ Vier Selbstbehaltsvarianten, in Höhe von EUR 250,-, 350,-, 500,- oder 900,-, eingeschränkt oder durchgehend. Damit wird eine Vollkasko- oder Teilkaskoversicherung für jede Geldbörse geboten.

➤ Darüber hinaus gibt es für VAV Kaskokunden erstmalig einen reduzierten Selbstbehalt bei Schadenfreiheit. Ab der 2. Hauptfälligkeit reduziert sich der Selbstbehalt um EUR 50,-, danach zur nächsten Hauptfälligkeit nochmals um EUR 50,-, wenn der Vertrag schadenfrei verläuft.

Jubiläumspakete

➤ Anlässlich des 10-Jahre-Jubiläums des TYPTOP-Tarifs hat die VAV ‚Jubiläumspakete‘ – sowohl in der Haftpflicht wie in der Kasko – entwickelt.

1. Das Jubiläumspaket in der Haftpflicht bietet eine Lenkerunfallversicherung, kombiniert mit den umfassenden Assistance-Leistungen des 24h-Pannenservice mit Europadeckung.

Damit erhält der Versicherungsnehmer noch mehr Leistungen als die Autofahrerclubs anbieten, z.B. wird die psychologische Erstbetreuung nach einem verschuldeten Unfall mit Personenschaden bis EUR 200,- bezahlt.

2. In der Kasko gewährt das Jubiläumspaket, einzigartig am österreichischen Versicherungsmarkt, Versicherungsschutz auch bei grober Fahrlässigkeit (ausgenommen lediglich Alkohol-, Drogen-, Medikamenteneinfluss; fehlende Lenkerberechtigung; Unterschreitung der Mindestprofiltiefe; Diebstahl, Raub, unbefugter Gebrauch) – ein starkes Argument, das für das Jubiläumspaket spricht.

Die Vorteile des TYPTOP-Tarifs sind einfach nicht zu überbieten. Als unabhängiger Versicherungsvermittler profitieren Sie vor allem von der Sicherheit, dass die VAV keine kurzfristigen, zweifelhaften Marketingaktionen fährt, sondern dauerhaft günstige Prämien anbietet. So ersparen Sie sich aufwändige, sich jährlich wiederholende Umdeckaktionen.

FACTS

IN 3 MINUTEN ZUM OFFERT

Wie alle Produkte der VAV ist auch der TYPTOP-Tarif ganz einfach und rasch berechnet: mit dem Kalkulationsprogramm der VAV, dem VAVakus, kommen Sie in wenigen Schritten zur Prämie.

Mehr Infos und Download-Möglichkeiten gibt es unter www.vav.at. Ihren Bestand können Sie übrigens tagesaktuell auf VAV ONLINE abrufen. Registrieren Sie sich jetzt unter www.vavonline.at.



PROFIL

Dr. Othmar Thann wurde am 10.10.1956 in Schwanestadt, Oberösterreich, geboren. Nach Abschluss der Handelsakademie in Vöcklabruck studierte er in Wien Jus, Philosophie, Germanistik und Kunstgeschichte. Nach Beendigung des Gerichtsjahres war Dr. Thann am Landesgericht und an Bezirksgerichten in Wien tätig.

1985 trat Dr. Thann in das Bundesministerium für öffentliche Wirtschaft und Verkehr ein. Dort wirkte er maßgeblich an der Einführung verschiedener Verkehrssicherheitsmaßnahmen wie etwa Probeführerschein, Stufenführerschein oder 0,5-Promille-Regelung mit.

Zahlreiche Novellen der Straßenverkehrsordnung, des Kraftfahrzeuggesetzes und anderer Verkehrsmaterien wurden ebenfalls unter seiner Federführung ausgearbeitet. Zuletzt hatte Dr. Thann im Bundesministerium für Wissenschaft und Verkehr die Funktionen eines Sektionsleiter-Stellvertreters und des Leiters der Gruppe II/B (Straßenverkehr) inne.

Mit 01.01.1999 wurde Dr. Thann Direktor des Kuratoriums für Verkehrssicherheit (KfV).

Dr. Thann ist ua ständiger Mitarbeiter der Zeitschrift für Verkehrsrecht und hat auch schon während seiner früheren Tätigkeiten zu verschiedensten Themen Artikel in diversen Fachzeitschriften publiziert.



Dr. Othmar Thann

Direktor des Kuratoriums für Verkehrssicherheit (KfV).

DIE „VISION ZERO“ IST KEINE UTOPIE

Viele Entwicklungen in der Verkehrssicherheit und die „Vision Zero“ – Weniger Unfälle, mehr Sicherheit – das sind die großen Ziele des Kuratoriums für Verkehrssicherheit (KfV).

Unsere Vision ist die „Vision Zero“, denn jeder einzelne Tote und Schwerverletzte im Verkehr ist einer zu viel. Als Vorbild für unsere Arbeit dient uns die nachhaltige Sicherheitsarbeit im Bereich der Bahn und der Luftfahrt. Mit Blick auf eine gesunde Volkswirtschaft ist es aus ökonomischer Sicht unsere Pflicht, auch die Folgekosten von Unfällen zu minimieren.

Jeder einzelne Tote ist einer zuviel

Mobilität ist für den modernen Menschen ein Grundbedürfnis, die rasche Überwindung von großen Entfernungen eine Selbstverständlichkeit. In Zeiten der Schnellebigkeit und des Massenverkehrs gehen wir immer ein gewisses Risiko ein, sobald wir uns auf die Straße begeben – egal ob als Autofahrer oder Fußgänger. Oft sind alltäglicher Stress, Hektik und Unaufmerksamkeit im Straßenverkehr Ursache schwerer Unfälle, deren Folgen Verletzungen, bleibende Behinderung oder sogar der Tod sein können. Solche Unfälle und das damit verbundene menschliche Leid sind vermeidbar. Das Kuratorium für Verkehrssicherheit arbeitet kontinuierlich daran, Gefahrenquellen aufzuzeigen, zu bewerten und Lösungsvorschläge zu formulieren, um so das Unfallrisiko auf Österreichs Straßen langfristig zu minimieren.

Was haben wir bereits erreicht? Was ist bis heute Vision geblieben? Mit dem österreichischen Verkehrssicherheitsprogramm haben wir uns konkrete Ziele gesetzt: Bis zum Jahr 2010 soll die Zahl der Getöteten auf den Straßen Österreichs um 50% gesenkt werden – bei den Unfällen mit Personenschaden ist ein Reduktionsziel von 20% festgelegt worden. Die Unfallzahlen im Jahr 2005 zeigen uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind und uns Schritt für Schritt an das Ziel des Verkehrssicherheitsprogramms annähern.

Mit 768 Getöteten im Jahr 2005 hat Österreich den geringsten Wert seit Bestehen der Unfallstatistik erreicht. Trotzdem – das für 2005 festgeschriebene Etappenziel von „nur“ 713 Getöteten wurde nicht erreicht. Eine Schätzung des Kuratoriums für Verkehrssicherheit ergab, dass es am Ende des Jahres 2006 etwa 740 Verkehrstote auf Österreichs Straßen geben würde – was



Foto: KfV

wiederum den niedrigsten Wert seit Bestehen der Unfallstatistik bedeutet. Das Etappenziel des Verkehrssicherheitsprogramms mit 668 Getöteten im Jahr 2006 wurde jedoch auch nicht erreicht.

Meilensteine zur Sicherheit

Betrachtet man die Entwicklung der letzten Jahrzehnte, so zeigt sich auch trotzdem eine stetige Verbesserung der Verkehrssicherheit: Im Vergleich zum Jahr 1972, in dem noch 2.948 Menschen im österreichischen Straßenverkehr zu Tode kamen, ist die Zahl 2005 um 74% gesunken! Wichtige Meilensteine zur Erhöhung der Sicherheit, waren etwa die Einführung des Geschwindigkeitslimits (1973, 1974), die Gurtpflicht (1976 bzw 1985) und die 0,5-Promille-Grenze 1998.

Als jüngste Maßnahmen sind in diesem Zusammenhang die Einführung der Warnwestenpflicht (1. Mai 2005), das Vormerkensystem (1. Juli 2005) und zuletzt das Inkrafttreten von Licht am Tag am 15. November 2005 zu nennen.

Die sinkenden Unfallzahlen und die erfolgreiche Umsetzung zahlreicher Verkehrssicherheitsmaßnahmen zeigen, dass Visionen die Basis jeglicher Veränderung hin zu mehr Verkehrssicherheit sind. Ohne Visionen gibt es kein Fortkommen. Fehlende Visionen bedeuten Stillstand.

„Vision Zero“ muss zu jeder Zeit die Triebfeder einer verantwortungsvollen Verkehrspolitik sein – auch wenn es manch einer für utopisch hält. Es gibt dazu keine Alternative, weil eine sichere Mobilität der Grundpfeiler aller modernen Gesellschaften ist. „Vision Zero“ ist keine Utopie, sondern die Chance für nachhaltige Verkehrssicherheitsarbeit.

Redaktion: Mag. Kerstin Gardill (KfV)

GROSSE GESCHWINDIGKEIT, KLEINER ABSTAND

Das Kuratorium für Verkehrssicherheit (KfV) hat österreichweit das Abstandsverhalten von mehr als 4.000 Autofahrern beobachtet. Rund ein Viertel der österreichischen Pkw-Lenker auf Autobahnen halten laut dieser Erhebung bei einer Geschwindigkeit von 130 km/h einen Abstand von weniger als acht Zehntelsekunden ein. Ein derart nahes Auffahren kann ernsthafte Konsequenzen haben: Für den Fall, dass der vorausfahrenden Fahrzeuglenker eine Vollbremsung einleiten muss, prallt so ein Drängler unweigerlich auf den Vordermann. Und das mit einer Restgeschwindigkeit von rund 40 km/h.

Sind zusätzlich noch Monotonie und Müdigkeit im Spiel, benötigt der Lenker etwa zwei Sekunden um zu reagieren. In diesem Fall liegt die Aufprallgeschwindigkeit sogar bei 100 km/h – und das endet in den meisten Fällen tödlich.

Die Pflicht zum Einhalten eines Sicherheitsabstands ist in der Straßenverkehrsordnung (StVO) festgeschrieben. So muss der Lenker stets so viel Abstand gegenüber seinem Vordermann halten, dass er jederzeit anhalten kann, auch wenn das Kraftfahrzeug plötzlich abgebremst. Wird mit technischen Messgeräten ein unzureichender Sicherheitsabstand von 0,2 bis 0,39 Sekunden festgestellt, gibt es eine Vormerkung im Führerscheinregister. Zusätzlich müssen „Abstandssünder“ mit einer Strafe von bis zu EUR 2.180 rechnen. Ein Sicherheitsabstand von weniger als 0,2 Sekunden ist ein „Entzugsdelikt“, dh der Führerschein wird für mindestens drei Monate entzogen.



DER NEUE VW TOUAREG

Neues Design und neue Technologien – Seit seiner Markteinführung 2003 ist der Edel-SUV von Volkswagen das erfolgreichste Fahrzeug seiner Klasse. Der mit mehr als 2.300 neu entwickelten Teilen ausgestattete neue Touareg soll diese Historie weiterführen.

Der Touareg unterscheidet sich optisch unter anderem durch eine komplett veränderte Frontpartie mit Wappenkühlergrill und sehr markanten Scheinwerfern von seinem Vorgänger. Darüber hinaus kommen neue und teils einzigartige technische Entwicklungen, wie der sogenannte Side- und Front-Scan zum Einsatz. Hinten gibt es einen geänderten Heckklappen-spoiler, mit dem die Aerodynamik verbessert wird.

Eine weitere Neuheit bietet der Edel-SUV auch in Sachen Motorenteknik: den ersten Achtzylin-

der-Benzindirekteinspritzer der Marke VW. Der neue V8 FSI leistet 257 kW / 350 PS und entwickelt ein maximales Drehmoment von 440 Newtonmetern. Die zwei weiteren Benziner sind 206 kW / 280 PS (V6 FSI) und 331 kW / 450 PS (W12) stark.

Darüber hinaus gibt es drei Turbodieseldirekteinspritzer für den Touareg, die alle serienmäßig mit Dieselpartikelfilter ausgestattet sind. Die TDI bringen 128 kW / 174 PS (R5 TDI), 165 kW / 225 PS (V6 TDI) und 230 kW / 313 PS (V10 TDI) auf die Räder.



© Foto: volkswagen.at

Der Touareg macht Lust auf eine Spritztour. Alle Infos gibt es beim Autohaus John in Wien 5.

POSITIONSDATEN VOM HANDY SENDEN

Das Satellitenkarten-System Google Earth kann ab sofort Positionsdaten von A1 NAVI, dem Navigationssystem von mobilkom austria, verarbeiten.

A1 NAVI ist das erfolgreiche off board Navigationssystem von mobilkom austria. Damit kann man in weltweit 80 Ländern Adressen suchen und anzeigen, Routen planen oder via GPS navigieren. Das stets aktualisierte Kartenmaterial wird von einem zentralen A1 NAVI-Server abgerufen. Geführt wird man wahlweise durch Karten oder übersichtliche Pfeildarstellungen, die durch akustische Sprachansagen begleitet werden. Die Features von A1 NAVI werden kontinuierlich ausgebaut und sind automatisch ohne Zusatzkosten verfügbar.

Mit A1 NAVI kann man seine Positionsdaten nun auch über Google Earth als Satellitenbild ansehen.



Foto: a1.net

Kunden können sich daher jederzeit ohne Aufpreis ihre aktuelle Position sowie bereits zurückgelegte Routen anzeigen lassen und finden problemlos Hotspots wie Restaurants oder Tankstellen. Auch für Firmen bietet Google Earth in Verbindung mit A1 NAVI besondere Vorteile: So können beispielsweise Außendienstmitarbeiter deren Position aktiv an einen zentralen Server senden.

BEIRAT



Foto: Brandtner

„Eine gutgemachte Firmen- oder Kundenzeitschrift ist das ideale Instrument zur Stammkundenbindung und Neukundengewinnung. Entscheidend dabei ist, wie relevant die Themen, egal ob Sach- oder auch Unterhaltungsthemen für die Leser sind. Es geht also vor allem um aktuelle Information und auch Unterhaltung. Ein sehr wesentlicher Aspekt kann auch sein, ob und wie es gelingt, eine interaktive Kommunikation zwischen Leser und Firmenzeitschrift aufzubauen. Hier haben sich Kolumnen, Meinungsforen, ... bewährt.“

Mag. Michael Brandtner, Focusing-Consultant, Erfolgsautor



Foto: Zarfl

„Die Funktion des Beirates von VAV FORUM liegt in erster Linie in der beratenden Tätigkeit. Es gilt demnach externes, nicht unternehmenseigenes, Wissen zu sammeln und dem Unternehmen nutzbar bereit zu stellen. Ein Beirat ist dazu angehalten, konstruktive Kritik zu üben und somit Steuerungs- und Lösungsansätze der im Unternehmen verantwortlichen Personen zu unterstützen. Die letztlich ehrenhafte Funktion als Beirat in einer VU erfordert somit vom Beirat selbst ein hohes Maß an fachlicher Qualifikation, Kenntnisse über die spezifische Marktsituation sowie die Bereitschaft, externen Sachverstand in seine Beiratsfunktion einzubringen.“

Akad. Vkm. Ewald Zarfl, Versicherungsmakler aus Kärnten, Stv. Fachgruppenobmann WKO Kärnten, Obmann der BERVORMA



Foto: Kerčmaric

„Inhaltlich wünsche ich mir, dass den Kollegen fachliche Berichte präsentiert werden: das Thema KFZ-Versicherung etwa, mit besonderem Hinweis auf die Zusatzdeckung Exklusivschutz, in der Haftpflichtversicherung und in der Kasko-Versicherung und den Deckungserweiterungen, wie den Einschluss der groben Fahrlässigkeit. Weiters sind Spezialthemen wie die Bauwesen- und die Bauherrnhaftpflichtversicherung interessant, aber auch Beiträge, die untermauern, dass die VAV auch ein kompetenter Partner im Bereich der Gewerbeversicherung und der Eigenheim- und Haushaltsversicherung ist. Ich wünsche dem VAV FORUM einen guten Start und freue mich auf diese Bereicherung für uns Versicherungsmakler.“

Akad. Vkm. Robert Kerčmaric, Versicherungsmakler aus der Steiermark



© Foto: Sabine Huf

„Zweifellos können Zeitschriften von Versicherungen wesentliche Informationsbedürfnisse erfüllen. Wichtig für den Stellenwert einer solchen Zeitschrift sind die Informationsqualität sowie ein frischer Zugang zum Markt. Eine Zeitschrift muss sich, wenn diese angenommen werden soll, profilieren und mit den dargebrachten Informationen vom Markt abheben. Damit wird sie bei der Makler- und Leserschaft punkten. Die Chancen des VAV FORUM sehe ich genau in diesem Punkt.“

Marc Koller, Versicherungsmakler aus Wien

WARUM DER BEIRAT?

Informationen, die Nutzen bringen und Themen, die relevant sind – das sind wichtige Elemente, um ein Magazin interessant und lesenswert zu machen.

Aus diesem Grund gibt es für das neue VAV FORUM einen Beirat. „Wir brauchen die Nähe zu unseren Lesern – das sind unsere Vertriebspartner. Damit wir bei der Gestaltung von VAV FORUM den Blickwinkel und den Fokus unserer Zielgruppe optimal treffen, haben wir einen Beirat eingeladen, uns bei der Konzeptionierung des Magazins zu unterstützen“, erklärt Mag. Daniela Schwarz, Marketingleiterin der VAV und Projektverantwortliche für VAV Forum.

Der Beirat spielt eine wesentliche Rolle, um VAV FORUM von Anfang an erfolgreich zu machen – ein herzliches Dankeschön gilt an dieser Stelle den engagierten Beteiligten!

„Ich bin überzeugt, dass die Versicherungsmakler, sowie auch die VAV, eine Zeitschrift gut gebrauchen können. Die VAV ist als Versicherer ohne eigenen Vertrieb ein sehr attraktiver Partner für die Makler. Vielen Maklern sind aber die konkreten Vorteile der VAV und vor allem die positive Entwicklung der letzten Jahre nicht oder nicht ausreichend bekannt. Eine Zeitung in der Spezialisten der VAV kurz und bündig über Neuerungen und Produktinhalte der VAV informieren, gemischt mit interessanter neutraler Information, unterstützen den Versicherungsmakler gleichermaßen wie die VAV Versicherung und bieten spannende Unterhaltung.“



Foto: Waghübinger

Franz Waghübinger, Versicherungsmakler aus Oberösterreich, Chefredakteur AssCompact Austria

Anzeige
Gutbürgerliche Küche und frisch gezapftes österreichisches Bier

Treffpunkt Sünnhof

Im Sünnhof auf der Landstrasser Hauptstraße 28 befindet sich die Weissgerberstube ein österreichisches Beisl. Die Stube bietet neben der traditionellen Wiener Küche (stellvertretend sei hier das hausgemachte Salonbeuschel erwähnt) zu moderaten Preisen auch saisonale Spezialitäten wie zB. Spargel-Wochen oder

Pasta Tage. Eine gute Auswahl an Österreichischen Bieren sowie Bou-tellenweine im Glasweisen Verkauf runden das Speisenangebot ab. Ausserdem gibt es täglich drei Menüs zur Auswahl bestehend aus Suppe und Hauptspeise. Im Sommer lädt der schöne ruhige Schanigarten im Sünnhof zum verweilen ein.



Aktion für VAV Forum-Leser bis zum 30.04.07 zum Kennenlernen
Gegen Vorlage des Artikels servieren wir Ihnen unser gebackenes Schweinsschnitzel mit Pommes und gemischten Salat dazu ein alkoholfreies Getränk 0,3 l. Um € 6,90! Wir wünschen guten Appetit!

Landstraßer Hauptstraße 28 · A-1030 Wien · Tel.: (+43) (1) 716 71 0
www.suennhof.at



BUCHTIPP

„Erfolgsgeheimnis im Service“

Wieso haben manche Dienstleister mehr Erfolg als andere, auch ohne groß Werbung zu machen? Welche Hebel können Sie ansetzen, um langfristig Kunden zu binden und Folgeaufträge zu lukrieren? Gute Tipps finden Sie im Buch „Marketing für Dienstleister“ von Thomas Scheuer.

VAV FORUM verlost ein Exemplar des Buches unter allen Einsendungen.

Schicken Sie dazu ein E-Mail an marketing@vav.at mit dem Betreff „Marketing für Dienstleister“!

MEINUNGEN

EIGENHEIM OHNE VERSICHERUNGSSUMME

Die Eigenheim Top Plus gilt für die Kombination Feuer-, Sturm-, Leitungswasser- und Haftpflichtversicherung für Haus- und Grundbesitz. Eine Begrenzung des Gebäudeneubauwertes durch eine Versicherungssumme erfolgt nicht.

„Ein ausgezeichnetes Produkt“



Johann Pilz
Versicherungsmakler, NÖ

„Die neue Eigenheim ohne Versicherungssumme der VAV ist meiner Meinung nach ein ausgezeichnetes Produkt am Versicherungsmarkt.“

Es gibt keine Höchsthaftungssumme bzw Versicherungssumme, was eine Unterversicherung auf jeden Fall ausschließt (wichtig für Maklerhaftung). Eine wichtige Neuheit ist der wählbare degressive Selbstbehalt. Ich kann jedem Versicherungsmakler nur empfehlen, die neuen Produkte in seinen Vergleich aufzunehmen und genau zu prüfen, damit er nach Best Advice handelt!“

„Erfolgreich für die Zukunft“



KR Siegfried Fleischacker
Versicherungsmakler,
Burgenland

„Durch den Wegfall der Abbildung von Versicherungssummen erübrigt sich die Diskussion mit dem Versicherungsnehmer, ob die Summe korrekt gewählt ist oder nicht. Gerade im ländlichen Raum, wo die Eigenleistungen der Hausbauer von diesen selbst zu wenig bewertet werden, ist das oft ein wesentliches Thema des Beratungsgesprächs.“

Mit einer etwas moderateren Prämiengestaltung und diesem beachtenswerten Deckungsumfang wird das Produkt zukünftig sicher noch erfolgreicher!“

„Habe selbst die EH abgeschlossen“



Albert Santner
Versicherungsmakler,
Kärnten

„Ich schätze die VAV ua für ihre innovativen Produktideen. Ein Produkt mit VS wird immer Einschränkungen im Deckungsumfang haben, weil Durchschnittswerte zugrunde liegen – hier ist die neue EH ohne VS eine echte Sensation. Ein weiterer Vorteil des VAV-Produkts ist der unbegrenzte Rohersatz bei Leitungswasserschäden und die Mitversicherung von Nebengebäuden ohne VS, was die Berechnung der Prämie massiv erleichtert. Dass optische Schäden in der Sparte Sturm versichert sind, ist ebenfalls ein großes Plus. Mich hat die neue EH so begeistert, dass ich sie gleich für mich selbst abgeschlossen habe!“

Der Slogan „Versicherung allen voran“ war siegreich und hat sich dabei knapp gegen andere ausgezeichnete Vorschläge wie beispielsweise „Visionär am Versicherungsmarkt“ oder „Vielfach ausgezeichnete Versicherung“ durchgesetzt. Die VAV gratuliert der Einsenderin des von der Jury prämierten Vorschlages, der VAV-Vertriebspartnerin Frau Gertrude Horzynek, 1220 Wien. Herzlichen Glückwunsch!



Foto: Horzynek

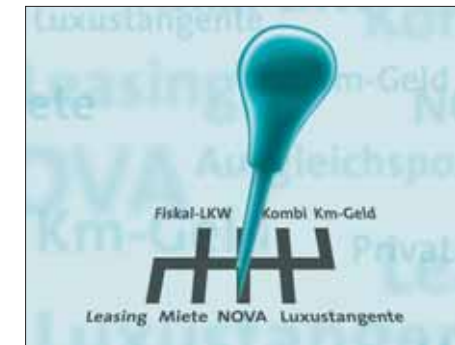
Frau Gertrude Horzynek freut sich über ein Wellness-Wochenende für 2 Personen!

WAS BEDEUTET VAV?

VAV ist ein Kunstname. Es weiß heute jeder, wofür das steht: Die VAV ist der ideale Partner des ungebundenen Versicherungsvermittlers. Die VAV bietet dauerhaft günstige Prämien.

Um das Kürzel VAV mit Leben zu füllen, lud die VAV Anfang des Jahres dazu ein, in einer groß angelegten Umfrage kreative Vorschläge einzureichen. Bis Ende Jänner haben wir mehr als 1.200 Einsendungen erhalten.

Danke für die vielfältigen Ideen! Jede einzelne Formulierung ist wertvoll: Es gab historisch korrekte Antworten (bis 2001 war der Firmenwortlaut „VAV Versicherung für die Bauwirtschaft Allgemeine Versicherungs-AG“), humorvolle Vorgriffe auf künftige Rechtschreibformen („Vür alle Välle“) und treffende Abkürzungen für das VAV-Geschäftsmodell („Versicherungspartner aller Versicherungsmakler“).



JETZT DARF MAN DAS KILOMETERGELD AUFRUNDEN

Seit 2002 sind die Preise für Benzin um 14% und jener für Diesel sogar um 31% gestiegen. Und so stellt sich jedem Österreicher mit fahrbarem Untersatz unweigerlich die Frage: Kann ich mein beruflich bzw betrieblich genutztes Auto wenigstens steuerlich absetzen?

Sämtliche Fahrten, die ein Unternehmer aus betrieblichem Anlass unternimmt, können als Betriebsausgaben geltend gemacht werden. Was abgesetzt werden kann, hängt davon ab, ob das Auto zum Betriebs- oder Privatvermögen zählt. Es gehört zum Betriebsvermögen, wenn es überwiegend (also insgesamt mehr als 50%) betrieblich genutzt wird. Dann sind die tatsächlich angefallenen Kosten in der Steuererklärung anzusetzen. Für Privatfahrten muss allerdings ein Privatanteil ausgeschieden werden. Die Höhe des Privatanteils errechnet sich aus dem Verhältnis beruflicher Kilometer zu Gesamtkilometern.

von Beifahrern können Sie Kilomergeld ansetzen. Pro Person sind das immerhin fünf Cent extra pro Kilometer. Auch fürs Motorrad- und Fahrradfahren und sogar fürs Zu-Fuß-Gehen gibt's Kilomergeld. Beim Radln und Zu-Fuß-Gehen macht das Kilomergeld ab dem 6. Kilometer immerhin EUR 0,465 aus, davor sind es EUR 0,233. Eine Übersicht finden Sie in unserer Kilomergeldtabelle.

Selbstständige – dazu gehören in der Steuer auch freie Dienstnehmer und neue Selbstständige – können auch die Fahrt von der Wohnung ins Büro als berufliche Kilometer ansetzen.

Und noch eine Einschränkung gibt es: Da die Kosten mit zunehmender Kilometerzahl pro Kilometer sinken, erlaubt die Finanz lediglich 30.000 Kilometer als Kilomergeld. Daher können maximal EUR 11.400 an Kilomergeld abgesetzt werden. Alternativ können Sie die tatsächlichen Kosten für die beruflichen Fahrten geltend machen.

Mit dem Kilomergeld gelten folgende Aufwendungen als abgegolten:

- Absetzung für Abnutzung
- Leasingrate
- Benzin, Diesel, Öl
- Service- und Reparaturkosten aufgrund des laufenden Betriebes
- Zusatzausrüstung
- Steuern, Gebühren
- Versicherung aller Art
- Mitgliedsbeiträge bei Autofahrerklubs
- Finanzierungskosten

KILOMETERGELDER	ALT (BIS 27.10.2005)		NEU (AB 28.10.2005)	
	amtlich	gerundet	amtlich	gerundet
Wert pro km				
PKW, Kombi	€ 0,356	€ 0,36	€ 0,376	€ 0,38
Mitbeförderungszuschlag pro Person	€ 0,043	€ 0,05	€ 0,045	€ 0,05
Motorrad bis zu 250 ccm	€ 0,113	€ 0,12	€ 0,119	€ 0,12
Motorrad über 250 ccm	€ 0,201	€ 0,21	€ 0,212	€ 0,22
Fahrrad oder Fußmarsch für die ersten fünf km	€ 0,233	€ 0,233	€ 0,233	€ 0,233
Fahrrad oder Fußmarsch für die weiteren km	€ 0,465	€ 0,465	€ 0,465	€ 0,465

Wie viele Kilometer Sie beruflich fahren, weisen Sie am besten mit einem Fahrtenbuch nach. Dort tragen Sie den Kilometerstand bei Fahrtanfang und bei Fahrtende ein. Dazu kommen noch Datum, Uhrzeit, Zweck und Ziel der beruflichen Reise. Die privaten Fahrten müssen Sie nicht einzeln aufzeichnen.

Bei Dienstnehmern sind diese Fahrten über den Verkehrsabsetzbetrag und eventuell eine Pendlerpauschale abgegolten. Für sie gibt es auch keine 50%-Regel, sodass Arbeitnehmer immer das Kilomergeld ansetzen können.

Wenn Sie das Kfz überwiegend privat nutzen, können Sie entweder Kilomergeld für die beruflichen Kilometer oder die anteiligen tatsächlichen Kosten absetzen. Das amtliche Kilomergeld beträgt seit dem 28. Oktober 2005 EUR 0,376, allerdings erlaubt die Finanz neuerdings, dass auch Selbstständige großzügigerweise auf ganze Cent also auf EUR 0,38 runden dürfen. Auch für die Mitbeförderung

Egal ob selbstständig oder Dienstnehmer: Wenn die tatsächlichen Kosten pro beruflichem Kilometer über dem Kilomergeld liegen, dann können Sie auch die tatsächlichen Kosten absetzen. Achtung: Der Fiskus akzeptiert aber nur Kfz bis EUR 40.000 Anschaffungskosten. Alles darüber ist Luxus und anteilig nicht absetzbar. Das betrifft die Abschreibung und alle wertabhängigen Kosten wie zB die Kaskoversicherung.



Foto: Carina Ott

PORTRÄT

Ingrid Szabo
Steuerberaterin bei Szabo & Partner
Wirtschaftstreuhand GmbH
Floridsdorfer Hauptstraße 29/5
A-1210 Wien
Tel.: +43-1-278 13 55
E-Mail: ingrid.szabo@szabo.at
www.szabo.at



Foto: pixelquelle.de

Bares Geld sparen mit dem TYPTOP Tarif.



[Gut aufgehoben]

VAV Versicherungs-Aktiengesellschaft
Münzgasse 6 & Beatrixgasse 1 · 1030 Wien · Telefon: 01/716 07-0 · Fax: 01/716 07-100
E-Mail: info@vav.at · www.vav.at
Vertriebspartnerportal www.vavonline.at