

Geschäftsfeld Steuersparen: In der bAV schlummert viel Potenzial

Nur jedes vierte kleine und mittlere Unternehmen in Österreich bietet eine Firmenpension für seine Mitarbeiter an. Ein Markt mit hohem Wachstumspotenzial für Versicherungsmakler, die sich auf die Sparte bAV spezialisieren. Einer von ihnen ist der Innsbrucker Florian Steger. Der zweifache Magister bietet maßgeschneiderte betriebliche Vorsorgekonzepte für Unternehmen in ganz Österreich und kooperiert mit Maklerkollegen. Der geschäftsführende Gesellschafter der STECON Betriebsvorsorge GmbH hat einen Vergleichsrechner entwickelt, der die Durchführungswege einer optimalen Pensionsvorsorge gegenüberstellt.

Makler im Gespräch

Steuerberatung oder Vertrieb – das waren für MMag. Florian Steger nach Beendigung des Betriebswirtschafts- und Wirtschaftspädagogikstudiums die beruflichen Präferenzen. „Ich entschied mich für den Vertrieb mit Steuerrechtsthemen“, so der Innsbrucker, der zwölf Jahre lang – die überwiegende Zeit davon im Raiffeisensektor – Bankkunden mit bAV-Lösungen versorgte und Schulungen für die Kundenbetreuer in den 70 Banken der RLB Tirol durchführte, ehe er sich selbstständig machte. Ein Sprung ins kalte Wasser, denn die STECON Betriebsvorsorge GmbH startete ohne Kundenbestand: „Ich hab wirklich bei Null angefangen, erst im Lauf der Zeit sind ein paar Kunden draufgekommen, dass ich jetzt selbstständig bin“, so Florian Steger.



Die Spezialisierung habe sich bewährt, „weil betriebliche Vorsorge ein Produkt ist, welches ein spezielles Wissen erfordert. Ich sehe generell viel mehr Chancen im Beruf, wenn man als Spezialist statt als Universalist auftritt. In der betrieblichen Vorsorge schlummert auch noch sehr viel Potential!“

Das Geschäftsfeld der STECON Betriebsvorsorge GmbH mit Firmensitz in Innsbruck liegt generell im Bereich der Optimierung von Abgaben. „Österreich liegt im EU-Vergleich im 1. Drittel, wenn es um lohnabhängige Abgaben geht. Mitarbeiter werden dadurch nur sehr schwer leistbar. Die STECON entwickelt gemeinsam mit dem Unternehmer und seinem Steuerberater Modelle, welche die Lohnnebenkostenbelastung bis auf 0 setzen. Gleichzeitig sollte man mit diversen Modellen auch Anreize setzen, gute Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden. Durch die Abfertigung-Neu ist dem Unternehmer ein wichtiges Bindungsinstrument genommen worden. Alternativen sollten unbedingt geschaffen werden“, ist Florian Steger überzeugt.

Seine Zielgruppen sind in erster Linie KMUs, wobei die meisten Kunden Kleinunternehmer mit 10 bis 15 Mitarbeitern sind: „Dort schmerzen Lohnnebenkosten am meisten“, weiß der bAV-Spezialist. Neben lohnnebenkostenfreien Entlohnungsbausteinen durch diverse Pensionsvorsorgeprodukte spiele die Absicherung von Abfertigungsverpflichtungen wie die Ansprüche aus dem System Abfertigung-ALT eine zentrale Rolle im Angebot der STECON Betriebsvorsorge GmbH, gerade dann,

wenn es um die Betriebsnachfolge gehe. Stegers Aktionsradius reicht dabei von Vorarlberg bis Wien, auch wenn der Schwerpunkt in Tirol liegt.

Empfehlung spielt mittlerweile bei der Neukundenakquise eine immer größere Rolle: „Es kommen immer mehr und mehr Leute drauf, dass ich selbstständig bin. Und da es wenige Leute gibt, die sich mit diesem Thema beschäftigen, wenden sich auch Makler an mich, die beim Thema betriebliche Vorsorge Unterstützung brauchen. Meine eigentlichen Kunden sind andere Versicherungsmakler, mit denen ich gemeinsam deren Kunde betreue.“ Die Provisionen werden – so Steger – je nach Kooperationsvereinbarung brüderlich geteilt.

Wie wird dieses Angebot angenommen? „Ja, es wird angenommen, wenn auch manchmal etwas zögerlich, weil sich der Makler natürlich nicht die Blöße geben möchte etwas nicht zu

können. Die betriebliche Vorsorge erfordert jedoch eine absolute Hingabe. Ein bisschen betriebliche Vorsorge funktioniert nicht!“ Am Beginn seiner Kundenbeziehungen steht zumeist ein ein- bis anderthalbstündiges Gespräch. Anknüpfungspunkt für Kundenkontakte ist auch Stegers ansprechende und klar strukturierte Homepage: „Bis dato habe ich dafür nur Lob bekommen, da man auf Knopfdruck genau das bekommt, was man sucht. Ich bin meinem Programmierer Dominik Kuen und dem Spezialisten im digitalen Marketing, Markus Hübner (Firma „Brandflow“), zu großem Dank verpflichtet!“

Was braucht es aus seiner Sicht, um als Berater im Segment Betriebsvorsorge erfolgreich zu sein? „Fachwissen im Abgabenrecht, um sich mit dem Steuerberater annähernd auf Augenhöhe unterhalten zu können. Ein gewisses Maß an Berufserfahrung. Und die Bereitschaft die aktuelle Gesetzeslage bzw. Judikatur in regelmäßigen Abständen zu studieren“, sagt der Berater, dem „niemals langweilig wird, weil jeder Kunde eine individuelle Lösung braucht.“

Wie wichtig ist Netzwerken für ihn? „Netzwerken ist das A und O im Verkauf. Ich halte davon sehr viel, weil man so auf sich aufmerksam macht. Von der persönlichen Weiterempfehlung halte ich jedoch am meisten. Daraus entsteht meist fruchtbarer Kontakt.“ Interessante Kontakte knüpft der begeisterte Schifahrer in vier Schiklubs, in denen er Mitglied ist: „Auch beim Schifahren lernt man den einen oder andern hochkarätigen Unternehmer kennen“, schmunzelt Nicht-Golfer Steger. Und auch bei seinen Vorträgen in der Wirtschaftskammer und im Lehrgang Sozialkapital, wo er einen Schulungsauftrag hat, lernt der gerichtlich zertifizierte und beeidete Sachverständige für betriebliche Vorsorge, Versicherungen und Pensionskassen potenzielle Kunden und Kooperationspartner kennen.

Sein persönliches Erfolgsrezept – „den Kunden nicht im Stich lassen, wenn er einen braucht“ – klingt einfach, kann aber arbeitsaufwändig sein, umso mehr, als Florian Steger derzeit noch ohne Backoffice auszukommen sucht. Small ist beautiful ist für ihn eine Firmenphilosophie: „Viele ▶

Steckbrief

Geburtsdatum: 08. Juli 1977

Familienstand: ledig, Lebensgefährtin Melanie, Sohn Lorenz (6 Monate)

Meine Kunden schätzen an mir:
Meine Hingabe zum Thema

Persönliche Stärken:
Perfektionismus

Persönliche Schwächen: Ungeduld

Dieses Buch hat mich beeindruckt:
Sieger erkennt man am Start – Verlierer auch von Dieter Lange

Dieser Mensch fasziniert mich:
Marcel Hirscher

Mein Lebensmotto: Wer kämpft, kann verlieren. Wer nicht kämpft, hat schon verloren (Brecht)

Meine Freizeit verbringe ich:
Mit meiner Familie, mit Schifahren, mit Surfen, mit Tennis, mit Steuerrecht

Auf meinem Nachtkastl liegt:
Mein Handy

Als Kind wollte ich werden: Bäcker

Das kann ich nicht leiden:
Unpünktlichkeit

Von Mag. Peter Kalab, Chefredakteur AssCompact





Florian Steger beim Surfen auf in Soma Bay / Ägypten

Neugründer verkalkulieren sich ja mit den Ausgaben, dann ist oft schon nach zwei, drei Jahren wieder Schluss! Ich fahre eine schmale Kostenstruktur, die mir ermöglicht günstige Honorare anzubieten!“

Steuerberaterin, und dem sechs Monate alten Sohn Lorenz sowie am Tennisplatz und auf der Schipiste.

Bevorzugte Urlaubsziele sind die griechischen Inseln Rhodos und Karpathos, Soma Bay in Ägypten und das Surfer-Paradies Gardasee, wo der Tiroler seinem Hobby frönt: „Beim Windsurfen kann und muss man komplett abschalten. Alles, was einen sonst beschäftigt, wird beim Surfen automatisch ausgeblendet, weil du so damit beschäftigt bist, nicht vom Mast erschlagen zu werden, wenn du einen Fehler machst. Eine Stunde Surfen ist wie eine Woche Urlaub!“ ■

Nach einer anstrengenden Arbeitswoche ausspannen kann Florian Steger am besten mit Lebensgefährtin Melanie, einer

3 Fragen an Florian Steger

Was würden Sie sich von den Versicherern wünschen, wenn Sie drei Wünsche frei hätten?

Weniger Marketingausgaben für längst ausrangierte ehemalige Spitzensportler, dafür bessere Produkte. Individuelle Produktgestaltung für den jeweiligen Einzelfall und Beteiligung der Innendienstkräfte an einer „Bonifikation“, um engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu fördern.

Sie haben einen Vergleichsrechner entwickelt, der die einzelnen Durchführungswege einer optimalen Pensionsvorsorge für geschäftsführende Gesellschafter einer GmbH gegenüberstellt. Wie funktioniert dieser Rechner?

Beim Rechner geht es darum, die beste Rentenvorsorgelösung (durch ein Versicherungsprodukt) für geschäftsführende Gesellschafter einer GmbH zu finden. Vorderhand wird immer davon ausgegangen, dass für diese Personen nur ein einziges Modell in Frage kommen kann, und zwar die „betriebliche Pensionszusage“. Andere Varianten werden erst gar nicht angesprochen.

Ich vergleiche dieses Modell mit einer alternativen „privaten Vorsorge“ und möchte Aufschluss geben, welches Modell nun wirklich interessanter ist: Sollte man un versteuertes Kapital in eine Betriebsvorsorge investieren, welche in der Rentenphase der Steuer unterzogen wird oder versteuertes Kapital in eine Privatvorsorge investieren, welche in der Regel keine Steuer mehr in der Rentenphase auslöst? Dabei wird unterstellt (simuliert), dass die Mittel zur Investition in die „Privatvorsorge“ entweder aus einer Gewinnausschüttung oder einer Gehaltserhöhung stammen.

Der Rechner nimmt auf die jeweilige individuelle Situation des Gesellschaftergeschäftsführers Rücksicht: Auf die Höhe des derzeitigen Geschäftsführer-Bezuges sowie auf die Höhe anderer Einkünfte wie gesetzliche Pensionseinkünfte und

sonstige Einkünfte, z.B. aus Vermietung und Verpachtung. Diese „anderen Einkünften“ beeinflussen die Entscheidung massiv, da dadurch die Steuerbelastung, welche auf die beiden Pensionsmodelle wirkt, entweder hoch oder niedrig ausfällt.

Auch die unterschiedlichen Ansprüche, je nachdem, ob für die Gewinnausschüttung bzw. Gehaltserhöhung Sozialversicherungsbeiträge zu leisten waren, welche aus dem gesetzlichen Pensionskonto stammen, müssen in die Entscheidung miteinfließen.

Der Vergleich bietet ein ehrliches Bild, wie die Entscheidung einzelfallbezogen auf den jeweiligen geschäftsführenden Gesellschafter wirkt. Wenn die betriebliche Vorsorge nicht die Nase vorne hat, dann hat die Privatvorsorge gewonnen und umgekehrt. In beiden Fällen werden Renten- bzw. Lebensversicherungsprodukte vertrieben.

Wer kann den Rechner anwenden? Was ist dazu nötig?

Anwenden kann nur ich diesen Rechner. Nachdem mir aber diverse Parameter übermittelt wurden, werte ich das Ergebnis aus und der Auftraggeber erhält eine Expertise über die optimale Entscheidung. Der „Alternativvergleich“ wirkt beim Steuerberater sehr positiv. ■