

Garching b. München, 11.04.2016

Swiss Life wertet bAV doppelt auf – mit Swiss Life Maximo Kompakt und neuen Produktfeatures

Swiss Life erweitert die Maximo-Familie in der betrieblichen Altersversorgung um ein weiteres Mitglied: „Swiss Life Maximo Kompakt“ zeichnet sich durch eine ausgewogene Kapitalanlagestrategie inklusive Gewinnsicherung aus und bietet damit einen vereinfachten Beratungsprozess für die Versorgung von Firmen-Belegschaften. Swiss Life Maximo Kompakt ist ab dem 11.04.2016 für die Durchführungswege Direktversicherung, Unterstützungskasse und Pensionszusage verfügbar. Zeitgleich wird die gesamte Swiss Life Maximo-Familie in der betrieblichen Altersversorgung durch neue Produktfeatures wie eine kollektive Vertragsverwaltung und drei Optionen für die Hinterbliebenenversorgung noch attraktiver.

Um in der betrieblichen Altersversorgung weitere Zielgruppen zu erschließen, hat Swiss Life eine neue Produktvariante von Maximo entwickelt. „Während die gesamte Maximo-Familie sehr stark auf die individuellen Anlagewünsche der Kunden angepasst werden kann, bieten wir mit Swiss Life Maximo Kompakt unseren Geschäftspartnern und deren Kunden einen vereinfachten und zügigen Beratungsprozess an, der neben der Versorgung von einzelnen Arbeitnehmern vor allem für die Versorgung von Firmen-Belegschaften besonders attraktiv ist“, sagt Amar Banerjee, Mitglied der Geschäftsleitung bei Swiss Life Deutschland und dort verantwortlich für die Versicherungsproduktion.

Eine Kapitalanlagestrategie mit definierten Mechanismen zur Gewinnsicherung

Für die vereinfachte Beratung mit Maximo Kompakt sorgt eine Kapitalanlagestrategie, die von Swiss Life gemanagt wird und ein ausgewogenes Verhältnis aus Sicherheit und Rendite zum Ziel hat. „Neben unserer Schweizer Vermögensverwaltung bieten wir als feste Produktbestandteile außerdem eine automatische Gewinnsicherung sowie ein innovatives Ablaufmanagement, das zum Ende der Laufzeit bereits erzielte Erträge schrittweise absichert“, sagt Banerjee. „Wir sind sicher, mit diesem Angebot auch die klassischen bAV-Vermittler von den Vorteilen eines Vermögensaufbaus nach Schweizer Art zu überzeugen.“ Swiss Life Maximo Kompakt ist für die Durchführungswege Direktversicherung,

Unterstützungskasse und Pensionszusage verfügbar und eignet sich sowohl für die arbeitgeberfinanzierte Vorsorge als auch für die Finanzierung durch Entgeltumwandlung.

Freie Wahl der Hauptfälligkeit

Zeitgleich zum Start von Maximo Kompakt am 11.04.2016 wird die gesamte Swiss Life Maximo-Familie in der betrieblichen Altersversorgung durch neue Produktfeatures noch attraktiver. So kann ab sofort die Hauptfälligkeit frei festgelegt werden, und zwar unabhängig vom Monat des Versicherungs- oder Rentenbeginns. „Dies ist insbesondere bei einer jährlichen Beitragszahlweise von Bedeutung, denn so kann auf Wunsch des Kunden auch bei Abschluss zum 1. Dezember noch ein voller Jahresbeitrag im aktuellen Kalenderjahr steuerlich wirksam werden“, erklärt Banerjee. Falls mehrere Arbeitnehmer einer Firma versichert werden, empfiehlt es sich, die gleiche Hauptfälligkeit festzulegen, um eine kollektive Verwaltung zu ermöglichen.

Flexible Hinterbliebenenversorgung: lebenslange Partner-Rente

Insgesamt bietet Swiss Life in der bAV den Kunden nun die Auswahl zwischen drei Leistungsformen für die Absicherung der Angehörigen: die Rentengarantiezeit, die Restkapitalverrentung und als dritte Option eine attraktive Hinterbliebenenversorgung in Form einer lebenslangen Rente für den Lebenspartner. Das Besondere mit Swiss Life: Bei Vertragseinrichtung wählt der Kunde nur zwischen der bekannten Rentengarantiezeit und der Restkapitalverrentung. Zum tatsächlichen Rentenbeginn kann er nicht nur in die jeweils andere Leistungsform wechseln, sondern sich auch, je nach Lebenssituation, für den dritten Weg einer lebenslangen Partner-Rente entscheiden: „Damit ermöglichen wir unseren Kunden, die Hinterbliebenenversorgung ganz individuell auf ihre persönliche Situation zum Zeitpunkt des Rentenbeginns anzupassen. Sie müssen sich also beim Abschluss mit 30 Jahren keine Gedanken darüber machen, wie ihre Lebenskonstellation mit 67 tatsächlich aussehen wird“, sagt Banerjee. „Wenn es jedoch soweit ist, kann auch der Lebenspartner im Alter auf die Sicherheit einer lebenslangen Hinterbliebenenversorgung vertrauen.“

Medienkontakt

Swiss Life Deutschland
Unternehmenskommunikation
Tel.: +49 511 9020 - 54 30
Fax: +49 511 9020 - 53 30
E-Mail: medien@swisslife.de
www.swisslife.de

Über Swiss Life Deutschland

Swiss Life Deutschland ist ein führender Anbieter von Finanz- und Vorsorgelösungen. Mit unseren qualifizierten Beraterinnen und Beratern und unseren vielfach ausgezeichneten Produkten sind wir ein Qualitätsanbieter im deutschen Markt.

Unter der Marke Swiss Life stehen Privat- und Firmenkunden flexible Versicherungsprodukte und Dienstleistungen in den Bereichen Vorsorge und Sicherheit zur Verfügung. Kernkompetenzen sind dabei die Arbeitskraftabsicherung, die betriebliche Altersversorgung und moderne Garantiekonzepte. Der Vertrieb erfolgt über die Zusammenarbeit mit Maklern, Mehrfachagenten, Finanzdienstleistern und Banken. Die 1866 gegründete deutsche Niederlassung von Swiss Life hat ihren Sitz in Garching b. München und beschäftigt einschließlich Tochtergesellschaften rund 700 Mitarbeiter.

Die Marken Swiss Life Select, tecis, HORBACH und Deutsche Proventus stehen für ganzheitliche und individuelle Finanzberatung. Kunden erhalten dank des Best-Select-Beratungsansatzes eine fundierte Auswahl passender Lösungen von ausgewählten Produktpartnern in den Bereichen Altersvorsorge, persönliche Absicherung, Vermögensplanung und Finanzierung. Für die Sicherheit und finanzielle Unabhängigkeit der Kunden engagieren sich deutschlandweit über 3.000 Berater. Hauptsitz für die Finanzberatungsunternehmen ist Hannover mit rund 600 Mitarbeitern.