

Garching bei München, 28.03.2019

## **Swiss Life Maximo in der Unterstützungskasse: Swiss Life baut das renditeorientierte bAV-Angebot weiter aus**

**Swiss Life erweitert die Maximo-Familie in der betrieblichen Altersversorgung (bAV) um ein weiteres renditestarkes Produktfeature: Ab dem 1. April 2019 gibt es für die bAV-Produktlinien „Swiss Life Maximo“ und „Swiss Life Maximo Kompakt“ die Möglichkeit, mehr Renditechancen zu nutzen, indem sich der Kunde nun auch in der Unterstützungskasse alternativ für eine 80-prozentige Beitragsgarantie entscheiden kann.**

Die Unterstützungskasse ist der älteste von fünf möglichen Durchführungswegen in der bAV und bietet insbesondere Gesellschafter-Geschäftsführern und Führungskräften attraktive Dotierungsmöglichkeiten, da diese Zielgruppen oft wenig bis gar keine gesetzliche Rente erhalten. Spätestens seit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz ist die zweite Säule der Altersvorsorge noch mehr in den Fokus der Unternehmen gerückt. „Darum bieten wir unseren Kunden ab April die Möglichkeit, sich mit Swiss Life Maximo auch in der Unterstützungskasse für eine 80-prozentige Beitragsgarantie zu entscheiden, um so noch mehr Renditechancen nutzen zu können“, sagt Amar Banerjee, Mitglied der Geschäftsleitung von Swiss Life Deutschland und Leiter der Versicherungsproduktion. „Unsere Produktfamilie Swiss Life Maximo bietet dafür beste Voraussetzungen, vereint sie doch auf ideale Weise das Sicherheitsbedürfnis der Menschen nach Garantien für ihre Altersvorsorge mit einem intelligenten Anlagekonzept, das attraktive Renditechancen am Kapitalmarkt ermöglicht“, betont Banerjee.

### **Swiss Life als kompetenter Partner in der bAV**

Die betriebliche Altersversorgung zählt zu den wichtigsten Bausteinen für die Menschen, um ihren Lebensabend finanziell unabhängig und selbstbestimmt gestalten zu können. Dabei steht Swiss Life als einer der führenden Maklerversicherer in Deutschland den Geschäftspartnern und Firmenkunden als kompetenter Partner beratend zur Seite, um den Menschen zielgerichtet die jeweils passende Lösung bereitzustellen. „Die Option auf eine 80-prozentige Beitragsgarantie in der Unterstützungskasse ist dabei ein weiterer Schritt, mit

dem wir unsere Produktfamilie Swiss Life Maximo nun bereits im fünften Jahr in Folge erfolgreich weiter ausbauen“, sagt Banerjee.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.swisslife.de](http://www.swisslife.de) und im Swiss Life WebOffice: [www.swisslife-weboffice.de/home/produkte/betriebliche-vorsorge/fach--und-fuehrungskraefteversorgung.html](http://www.swisslife-weboffice.de/home/produkte/betriebliche-vorsorge/fach--und-fuehrungskraefteversorgung.html)

### **Medienkontakt**

Swiss Life Deutschland  
Unternehmenskommunikation  
Tel.: +49 511 9020 - 54 30  
Fax: +49 511 9020 - 53 30  
E-Mail: [medien@swisslife.de](mailto:medien@swisslife.de)  
[www.swisslife.de](http://www.swisslife.de)  
[www.twitter.com/swisslife\\_de](https://www.twitter.com/swisslife_de)  
[www.facebook.com/SwissLifeDeutschland](https://www.facebook.com/SwissLifeDeutschland)  
[www.youtube.com/c/SwissLifeDe](https://www.youtube.com/c/SwissLifeDe)

### **Über Swiss Life Deutschland**

Swiss Life Deutschland ist ein führender Anbieter von Finanz- und Vorsorgelösungen. Mit unseren qualifizierten Beraterinnen und Beratern sowie 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 bei München und beschäftigt einschließlich Tochtergesellschaften rund 950 Mitarbeiter.

Die Marken Swiss Life Select, tecis, HORBACH und 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 rund 3.600 Berater. Mit der Vertriebs-Serviceplattform Swiss Compare entlastet Swiss Life Deutschland kleine und mittlere Finanzvertriebe und hilft ihnen dabei, sich unter ihrer bestehenden Marke zukunftssicher aufzustellen und sich auf die Kundenberatung zu konzentrieren. Hauptsitz für die Finanzberatungsunternehmen mit rund 850 Mitarbeitern ist Hannover.