



SwissLife

Partner-Info

Swiss Life Deutschland

05/2017
31.03.2017
VFK/Martin Aufleger

Stabilität und Flexibilität: unsere bAV-Lösungen für 2017

Sehr geehrte Damen und Herren,

dieses Jahr werden wichtige gesetzliche Weichen zum Ausbau der betrieblichen Altersversorgung (bAV) gestellt. Ein Grund mehr für Swiss Life, als einer der führenden bAV-Anbieter im deutschen Markt, die Vermittler gezielt über aktuelle Chancen und Herausforderungen zu informieren: Die bAV-Expertentage von Swiss Life im Mai 2017 bieten die passende Gelegenheit, sich in exklusivem Rahmen mit namhaften Referenten auszutauschen. Zudem ergänzt Swiss Life ihre Produktfamilie Swiss Life Maximo zum April 2017 um wichtige neue bAV-Produktfeatures.

Die bAV ist in den Medien so präsent wie lange nicht mehr. Das liegt zum einen an der sozialpolitischen Diskussion über die Zukunft der Altersvorsorge und der Angst vor Altersarmut. Zum anderen sorgt das geplante bAV-Stärkungsgesetz für Gesprächsstoff, mit dem die Politik das Ziel verfolgt, die bAV stärker als bisher zum tragenden Vorsorgeinstrument neben der gesetzlichen Rentenversicherung zu machen.

bAV im Fokus der Politik

Hier soll vor allem die bAV-Beteiligung bei Gering- und Durchschnittsverdienern spürbar verbessert werden. Da die Verbreitung der bAV in kleinen und mittleren Unternehmen immer noch viel zu gering ist, liegt ein weiterer Schwerpunkt auf deren Förderung. Es bleibt spannend, ob diese Ziele erreicht werden.

Hier tun sich konkrete Chancen für Vermittler auf, die Versorgung von Arbeitnehmern und Arbeitnehmerinnen zu stärken sowie den Betrieben die vielfältigen Vorteile einer bAV-Lösung aufzuzeigen. Swiss Life steht dabei als kompetenter Partner zur Seite – schließlich zählt die betriebliche Altersversorgung zu unseren Kernkompetenzen.

Swiss Life als kompetenter Partner für die bAV-Vermittler

Zudem ist Swiss Life einer der wenigen Versicherer am Markt, die haus eigene Lösungen in allen fünf Durchführungswegen – also aus einer Hand – präsentieren können. Daneben bieten wir als Konsortialführer bzw. Konsortialpartner der Versorgungswerke MetallRente und KlinikRente Branchenlösungen im Bereich der Arbeitskraftabsicherung und der betrieblichen Altersvorsorge.

Ein besonderes Highlight für die bAV ist die Produktfamilie Swiss Life Maximo, die Sicherheit mit Kapitalmarktchancen vereint:

Die Garantien geben den Beschäftigten die Planungssicherheit, die sie für ihre Altersvorsorge benötigen, während unsere Schweizer Vermögensverwaltung mit Investments in Produktivkapital Chancen auf attraktive Erträge bietet. Dabei ist Swiss Life Maximo so konzipiert, dass sowohl die Absicherung gesamter Belegschaften als auch der erhöhte Versorgungsbedarf von Gesellschafter-Geschäftsführern, Fach- und Führungskräften abgedeckt werden kann.

Die Produktfamilie Swiss Life Maximo in der bAV

Um noch gezielter auf die Wünsche der Unternehmen reagieren zu können, hat Swiss Life ihr bAV-Portfolio zum April 2017 um zusätzliche Produktfeatures ergänzt, z. B.

- die Option, während der Vertragslaufzeit eine zusätzliche Todesfalleistung in Form einer Kapital- oder Rentenzahlung einzuschließen,
- die Einführung der Variante „Beitragsbefreiung Plus“ in der Direktversicherung,
- die Erweiterung der Tarifvarianten um ungezillmerte Tarife und einen echten Honorartarif,
- die Möglichkeit der Absenkung des Garantieniveaus auch in der bAV,
- die verbesserte Kostenstruktur und veränderte Anlagestrategie bei Maximo Kompakt.

Die neuen Features der Produktfamilie Swiss Life Maximo haben wir in der Anlage für Sie zusammengefasst.

Neue Features

Wir wünschen Ihnen auch 2017 viel Erfolg in der bAV und freuen uns, Sie auf unseren bAV-Expertentagen begrüßen zu dürfen (Anmeldung unter http://www.swisslife-weboffice.de/onlineseminare_bei/swiss_life_bav-expertentage.html oder per E-Mail an bav-expertentage2017@swisslife.de). Gerne steht Ihnen Ihr Betreuer für Fragen rund um Swiss Life Maximo in der bAV zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Swiss Life Deutschland

ppa. Hubertus Harenberg

i. V. Martin Aufleger