

[zur Browser-Version](#)



## Vertriebsletter - Poolteam Frankfurt



### Sehr geehrte Damen und Herren,

nachfolgend erhalten Sie unseren aktuellen Vertriebsletter mit neuen spannenden Themen - von der privaten Altersversorgung bis hin zu unseren Technikthemen.

Auf die anhaltenden Null- und Negativzinsen bietet Allianz Leben mit der Bekanntgabe der **Deklaration 2021** eine starke Antwort. Detaillierte Informationen dazu finden Sie in unserem aktuellen Newsletter.

Bitte beachten Sie auch die Regelungen im Jahresendgeschäft 2020 sowie unser neues Produktportfolio ab 2021.

Viel Spaß beim Lesen!

Bei Fragen, Wünschen oder Anregungen kommen Sie gerne auf uns zu.

---



## Jahresauftakttagung Maklervertrieb Süd 2021

Am **03. Februar 2021** findet die Auftakttagung des Maklervertriebes Süd der Allianz Lebensversicherungs-AG statt.

Aufgrund der Corona-Pandemie werden wir die Tagung auch diesmal in einem digitalen Format, als halbtägige

Veranstaltung, von 09:30 Uhr bis 13:30 Uhr durchführen. Sie können sich jetzt schon auf spannende Inhalte und

Top-Referenten freuen.

Eine persönliche Einladung mit Agenda, Zugangsdaten und weiteren Details geht Ihnen circa vier Wochen vor der

Veranstaltung zu. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Mit herzlichen Grüßen

Ihr  
Marcel Basedow + Göksel Ertas

Allianz Lebensversicherungs-AG  
Leitung Maklervertrieb Süd / Frankfurt



## 1. HIGHLIGHTS



## Statt Null- und Negativzinsen: Verzinsung an Marke von drei Prozent orientiert

**Allianz Leben setzt weiter auf langfristige Sicherheit für die Kunden und orientiert sich bei der Gesamtverzinsung in der Lebensversicherung für 2021 an der Marke von drei Prozent.**

Basis ist dabei das Sicherungsvermögen. Es bildet das sichere und wertstabile Fundament für alle Vorsorgekonzepte von Allianz Leben. So kombinieren die kapitalmarktnahen Vorsorgekonzepte KomfortDynamik und InvestFlex das Sicherungsvermögen mit weiteren chancenorientierten Anlagen.

Für das Vorsorgekonzept Perspektive bietet Allianz Leben für alle Kunden in 2021 eine Gesamtverzinsung von 3,2 Prozent. Damit passt Allianz Leben die Gesamtverzinsung um 0,2 Prozentpunkte nach unten an.

Nähere Informationen können Sie unserer [Information für Geschäftspartner](#) entnehmen.

**ERFAHREN SIE MEHR**

---

# MetallRente

## MetallRente - Vorläufige Deklaration 2021

Trotz aktuellem Niedrigzinsumfeld deklariert das Versorgungswerk MetallRente weiterhin

eine attraktive Gesamtverzinsung. Für das kapitalmarktnahe Vorsorgekonzept CHANCE bietet die MetallRente für das Jahr 2021 eine Gesamtverzinsung von mindestens 2,65 Prozent, hinzu kommen Renditechancen aus Fonds. Für das Angebot PROFIL erhalten Kunden eine Gesamtverzinsung von mindestens 2,75 Prozent. Die Basis für diese starke

Performance sind innovative Produkte und die Finanzstärke der am Versorgungswerk beteiligten Konsorten.

**METALLRENTE - DEKLARATION**

---



## Besonderheiten Jahresendgeschäft 2020

Heute informieren wir Sie über die wichtigen Termine im Jahresendgeschäft 2020. Eine Policierungsgarantie besteht für policierungsreife Anträge (ohne Risikoprüfung, mit vollständigen Angaben, etc.), die bis zum **17.12.2020** im Logistik-Service-Zentrum (LSZ) in Berlin eingehen. Zudem erläutern wir die Regelungen beim Verkauf von Riester- und BasisRenten im Jahresendgeschäft und informieren Sie über die allgemeinen Übergangsregelungen und Übergangsfristen.

Bitte beachten Sie folgenden Hinweis: aus technischen Gründen sind die steuerlichen Hinweise zum Jahreswechsel und die besondere Zahlungsart „Überweisung und Einzugsermächtigung ab Folgekalenderjahr“ in ALMS Offline in diesem Jahr nicht sichtbar bzw. auswählbar. Wir empfehlen daher, sofern die „Besondere Zahlungsart“ benötigt wird, auf ALMS Online auszuweichen.

**BESONDERHEITEN JAHRESENDGESCHÄFT**

---

# PRODUKT- PORTFOLIO 2021



Heute möchten wir Ihnen eine übergreifende **FAQ-Liste** für das Privatgeschäft zum **Produktportfolio 2021** zur Verfügung stellen.

Alle Informationen zum Produktportfolio 2021 finden Sie auf unserer Seite im Maklerportal (Anmeldung erforderlich).

[\*\*ZUM MAKLERPORTAL\*\*](#)

## Zum Nachhören

Sie konnten an unseren Terminen zu den OnlineSeminaren zu den Produktneuerungen 2021 nicht teilnehmen oder Sie wollen Inhalte nochmals nachhören? Dann können Sie ab sofort die Aufzeichnung erneut anschauen.

Wenn Sie sich im Maklerportal angemeldet haben, finden Sie auf dieser Seite direkt unter den Aufzeichnungen die Direktlinks zum Folienpool Privatgeschäft und Firmengeschäft, die Aufzeichnungen der Onlineseminare sowie zu weiteren Unterlagen.

[\*\*PRODUKTPORTFOLIO 2021 MAKLERPORTAL\*\*](#)

## "Lebensversicherungsgeschäft mit der Allianz 2021"

Auch wenn das Jahr noch nicht vollendet ist, kann man heute schon absehen, dass das historisch niedrige Zinsniveau vom Jahresende 2019 an Silvester 2020 nochmals unterschritten sein wird. Großanleger und Firmenkunden haben sich schon seit längerem mit Null- und Minuszinsen abgefunden, inzwischen sind aber auch zunehmend Privatkunden mit dieser Situation konfrontiert. Die Frage „Lohnt sich eine Lebensversicherung noch?“ oder im Umfeld der betrieblichen Altersvorsorge „Lohnt sich eine Betriebsrente noch?“ liegt hier nahe, worauf wir aber auch in 2021 viele gute Antworten haben werden.

Im Herbst hatten wir Ihnen die Eckpunkte unseres Produktportfolios 2021 für das Privat- und Firmengeschäft vorgestellt, mit denen wir Kunden langfristig echte Mehrwerte sichern möchten. In diesem

Onlineseminar möchten wir Sie über die konkrete Ausgestaltung der Produkte, unsere Überschussbeteiligung für das Jahr 2021 sowie über weitere Neuerungen im Produktportfolio und in den Angebotsmedien informieren. Ein Ausblick auf interessante Ansätze in betrieblichen Altersversorgung rundet dieses Onlineseminar ab.

**Dauer:** ca. 80 Minuten (70 Bildungsminuten)

**Referenten:**

Marina Zoric

Stephan Leppertinger

Wolfgang Deiss

Stefan Hülten

**TERMIN: 18.12.2020 14:00 UHR**

**ZUR ANMELDUNG**



## 2. ALTERSVORSORGE

# FAKTENBLATT KAPITALANLAGEN ALLIANZ LEBEN

30. SEPTEMBER 2020

## **Sicherungsvermögen = Staatsanleihen + Aktien? Nicht bei Allianz Lebensversicherung!**

Unsere ausgezeichnete Finanzstärke, das große Anlagevolumen und die weltweite Anlageexpertise der Allianz erlauben es uns, vermehrt in Aktien, Unternehmensanleihen und vor allem in alternative Anlagen zu investieren. Alternative Anlagen sind Investments, die nicht an der Börse gehandelt werden, wie Infrastrukturinvestments, erneuerbare Energien oder Finanzierungen von Gewerbeimmobilien. Überzeugen Sie sich selbst!

**FAKTENBLATT ALLIANZ LEBEN**

**KomfortDynamik –  
Dynamisch geht auch  
ganz entspannt.**





## KomfortDynamik - Quartalsweise Information zur Kapitalanlage des Vorsorgekonzeptes (Stand 30.09.2020)

Chancenorientierte Anlagen nutzen, ohne sich darum kümmern zu müssen.

KomfortDynamik verbindet das starke Sicherungsvermögen der Allianz Leben mit einer Dynamik-Komponente, die weltweit in chancenorientierte Anlagen wie Aktien, Unternehmensanleihen und Staatsanleihen von Schwellenländern investiert.

[Hier](#) geht's zum Quartalsbericht 30.09.2020

### VORSORGEKONZEPT KOMFORTDYNAMIK



## 3. EINKOMMENSVORSORGE



## **Kennen Sie schon unseren "Flyer-Navigator" Der editierbare Zielgruppenflyer zur Grundfähigkeiten-Vorsorge der Allianz - der KörperSchutzPolice (KSP):**

Im neuen **KSP-Flyer-Navigator** können einfach und schnell **über 100 Berufe** aus verschiedenen Branchen ausgewählt werden. Zusammen mit dem **gewünschten Eintrittsalter** des Kunden lassen sich so **mehr als 3.000 verschiedene Flyer-Varianten** darstellen. Ob im Beratungsgespräch oder als E-Mail-Anhang und Briefbeileger, mit dem editierbaren Zielgruppenflyer können Kunden informiert und anschließend passgenau abgesichert werden.

**Mit nur 3 Klicks** zum individuellen KSP-Kundenflyer:

1. **Branche / Beruf eingeben:** **Über 100 Berufe** aus verschiedenen Branchen stehen bereit.
2. **Eintrittsalter auswählen:** Von **20 bis 50** möglich.
3. **PDF-Flyer downloaden** und Kunden individuell beraten.

**Der Inhalt:** Neben wichtigen Details und Vorteilen des umfassenden Versicherungsschutzes weist der Flyer zum ausgewählten Beruf drei Beitragsbeispiele zur ersten Orientierung aus. Damit können jetzt z.B. eine „25-jährige Altenpflegerin“, ein „37-jähriger Metallbauer“ und viele weitere Berufsgruppen deutlich gezielter angesprochen werden als bisher.

**Das Individuelle:** Die Bildwelt ist auf den Beruf des Kunden abgestimmt. Der Flyer kann sowohl um die Kontaktdaten des Vermittlers als auch um ein Firmenlogo ergänzt werden. Dabei erkennt der Navigator bei der Anmeldung den Vermittler und einmal angelegte Daten bleiben gespeichert.

**Wie könnten solche Flyer für Ihre Kund\*innen aussehen?**

- **Beruf Krankenschwestern**
- **Beruf Versandarbeiter/innen**
- **Beruf Werkzeugmacher/innen**

**Los geht's:** Der **KSP-Flyer-Navigator** steht Ihnen als individuelle Ansprachemöglichkeit für Kunden zur Verfügung. **Jetzt im ALLIANZ MAKLERTOOLS PORTAL** registrieren und gleich einen individuellen Kundenflyer KSP erstellen.

**ALLIANZ MAKLERPORTAL-TOOLS**



## 4. BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG

### FS-Fachinformation Firmengeschäft: Unterstützungskasse Allianz- Pensions-Management e.V. Briefaktion GGF

die mit unserer FS-Fachinformation vom 5.11.2020 angekündigte und mit Schreiben vom 11.11.2020 an die Trägerunternehmen durchgeführte GGF-Briefaktion hat zu zahlreichen Nachfragen geführt. Wir haben Ihre Fragen zunächst gesammelt.

Unsere Antworten auf die bisher gestellten Fragen übermitteln wir Ihnen nun im Anhang in einer FAQ-Liste. Die FAQ-Liste finden Sie zudem auch unter folgenden Links:

Maklerportal

[https://makler.allianz.de/wps/myportal/tw/makler.allianz.de/produkte-beratung/leben\\_firmen/fachinfo/sonst\\_rechtl\\_themen/gesellschafterbeschluss/gesellschafterbeschluss.html?](https://makler.allianz.de/wps/myportal/tw/makler.allianz.de/produkte-beratung/leben_firmen/fachinfo/sonst_rechtl_themen/gesellschafterbeschluss/gesellschafterbeschluss.html?)

Zusätzlich zur FS-Fachinformation vom 16.11.2020 noch einmal der Hinweis auf die im Schreiben an die Trägerunternehmen angekündigte und nicht mitversandte Beilage:

Hierfür haben wir einen [Link](#) eingerichtet.

**[FAQ-LISTE](#)**



## 5. KAPITALMARKT



### PrivateFinancePolice in softfair

Mit einer Investition in die PrivateFinancePolice eröffnet Allianz Leben der Zielgruppe „Vermögende Kunden“ die Möglichkeit, langfristig von der Wertentwicklung einer Vielzahl alternativer Anlagen und damit an einem breiten Spektrum unterschiedlichster Ertragsquellen zu profitieren. Private Anleger haben hierdurch Zugang zu nicht börsengehandelten Anlageklassen, die sich für eine wirkungsvolle Diversifikation ihres Gesamtportfolios eignen.

#### Die Allianz PrivateFinancePolice

- Anlage in die Substanzwerte, in die nur die ganz großen Investoren reinkommen
- 1000 Einzelanlagen mit einem Anlagevolumen von jeweils mindestens 200 Mio EUR
- Rentenversicherungsmantel (Steuerstundung und Halbertragsbesteuerung!)
- Einmalbeitrag ab 25.000 EUR
- Mindestlaufzeit 12 Jahre



## 6. TECHNIK



### FirmenOnline - Ihrer Komplettlösung für das digitale bAV-Management

Mit FirmenOnline lassen sich alle Prozesse rund um die betriebliche Altersvorsorge erheblich beschleunigen und vereinfachen.

Maximale Effizienz in der bAV-Verwaltung verbunden mit individueller Arbeitnehmer-Ansprache.

#### Die Freischaltung eines bestehenden Gruppenvertrags:

- Der Nutzer befüllt unter <https://www.firmenonline.de/freischaltung.html> den Antrag zur Freischaltung und druckt diesen am Ende des Prozesses aus und versieht ihn mit Stempel und Unterschrift des/der Versicherungsnehmer/s.

Der Nutzer sendet den unterschriebenen Antrag per E-Mail an [kontakt@firmenonline.de](mailto:kontakt@firmenonline.de)

## FirmenOnline: Verträge weiterer Versicherer

Ab jetzt für Sie verfügbar: **die FirmenOnline Services für Verträge weiterer Versicherer.**

Schauen Sie gleich mal im Arbeitgeberportal unter dem Reiter „Bestand“ nach der neuen Funktion. „Personendaten ändern“ sowie der „sonstige Auftrag“ stehen nach Freischaltung der Funktion als FirmenOnline Services für Verträge weiterer Versicherer zur Verfügung.

Jetzt können Sie noch effektiver Ihren kompletten bAV-Bestand über eine Plattform verwalten sowie Vertragsänderungen mit wenigen Klicks anstoßen. Ganz nach dem Motto: **Vollumfänglicher Service aus einer Hand!**

Wir starten mit einer **kostenfreien Phase** der Servicenutzung bis einschließlich **31.12.2020.**

Für weitere Informationen schauen Sie gerne im **Maklerportal** vorbei oder sprechen Sie direkt Ihren Maklerbetreuer an.

**MAKLERPORTAL AUFRUFEN**



## 7. WEBINARE



## **Einladung zum Online-Seminar mit dem BU-Experten Philip Wenzel am 10.12.2020 um 10:00 Uhr**

damit Sie für den Start in das neue Jahr wertvolle Vertriebsimpulse für die Beratung zur Einkommensvorsorge mitnehmen können, freuen wir uns, dass wir für Sie den BU-Experten Philip Wenzel als Referenten gewinnen konnten. Aus der Praxis für die Praxis stellt er Ihnen seinen erfolgreichen Beratungsansatz der ausgabenorientierten Beratung vor. Dies verknüpft er mit einfachen und haftungssicheren Alternativen zur Vor-Ort-Beratung.

Darüber hinaus informiert er Sie über die verbesserten Absicherungsmöglichkeiten für sogenannte Alltagshelden.

### Inhalte des Vortrags:

- Beratung im digitalen Format
- Die ausgabenorientierte Beratung
- Die Allianz Biometrie-Aktion: Absicherung der Alltagshelden mit vereinfachter Gesundheitsprüfung (befristet bis zum 31.03.2021)

Referent: Herr Philip Wenzel

Dauer: ca. 60 Minuten (davon 45 Bildungsminuten)

Hinweis: Sofern Sie nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit die Aufzeichnung in der Mediathek der Allianz-Maklerakademie im Nachgang abrufen.

**[HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG](#)**

## Die neue Allianz Berufs- und DienstunfähigkeitsPolice



### Die neue Allianz Berufs- und DienstunfähigkeitsPolice für Beamte

Beamte stellen eine anspruchsvolle und attraktive Zielgruppe dar: sie sind gebildet, solvent und versicherungsaffin. Bereits heute gibt es 1,7 Millionen Beamte – Tendenz steigend. Jeder zweite Student strebt eine Verbeamtung an.

Sie haben aber auch einen besonderen Absicherungsbedarf im Bereich der Dienstunfähigkeitsvorsorge. Vor allem zu Beginn der Beamtenlaufbahn besteht eine große Versorgungslücke aufgrund fehlender gesetzlicher Ansprüche. Eine private Berufs- bzw. Dienstunfähigkeitsvorsorge haben allerdings nur 17% der Beamten.

Das bedeutet für Sie, dass diese Zielgruppe ein interessantes vertriebliches Potential darstellt und es wert ist in Ihren vertrieblichen Fokus genommen zu werden.

In diesem Online-Vortrag informieren wir Sie über die neue **Allianz Berufs- und DienstunfähigkeitsPolice für Beamte**, sowie über die vertriebliche Unterstützung zum neuen Produkt.

**Dauer:** ca. 60 Minuten (45 Bildungsminuten)

#### ZUR ANMELDUNG GEHT'S HIER

**18.12.2020** um 10 Uhr

**14.01.2021** um 10 Uhr

**18.01.2021** um 14 Uhr





Wir freuen uns, Ihnen die sechste Ausgabe des Allianz MaklerPodcasts 2020 zu präsentieren!

Seien Sie gespannt auf zwei interessante Interviews mit hochkarätigen Gesprächspartnern:

- mit Dr. Thomas Wiesemann, Maklervertriebsvorstand Allianz Leben und Kranken, zum Thema Produktportfolio 2021
- und mit Dr. Volker Priebe, Produktvorstand bei Allianz Leben, zur neuen Risikolebensversicherung für Diabetiker.

Den Allianz MaklerPodcast können Sie sich ganz bequem herunterladen und jederzeit darüber verfügen. Zwischen den Themen können Sie dann individuell wechseln.

Auch über die Apple-Podcast-App, Google Play Music, Spotify und Deezer können Sie den MaklerPodcast hören. Unser Tipp: Abonnieren Sie ihn gleich, dann erhalten Sie immer eine Nachricht, wenn es eine neue Folge gibt.

Über Feedback und Themenwünsche freuen wir uns unter der Email-Adresse [maklerpodcast@allianz.de](mailto:maklerpodcast@allianz.de)

Viel Spaß beim Hören!

**MAKLERPODCAST 06 2020**

---



## Online-Seminare der Allianz Maklerakademie

Die Allianz Maklerakademie bietet Ihnen mit den Online-Seminaren die Möglichkeit, ausgewählte Fortbildungsangebote auch im eigenen Büro wahrzunehmen. Sie sparen dadurch nicht nur Zeit sondern auch die Kosten für Anfahrt und ggf. Unterbringung.

**Die Online-Seminare sind für unsere Vertriebspartner kostenlos.** Die anfallenden Telefonkosten übernimmt die Allianz Maklerakademie für Sie.

Die Allianz Maklerakademie ist akkreditierter Bildungsdienstleister der Brancheninitiative Weiterbildung und vergibt für alle bewertbaren Online-Seminare Weiterbildungsminuten.

### BEVORSTEHENDE SEMINARE



## Sie haben ein Online-Seminar verpasst?

Mit dieser Beratungssuite möchten wir Ihnen alle Aufzeichnungen unserer aktuellen Seminare gebündelt zur Verfügung stellen.

## ZU DEN AUFZEICHNUNGEN



### **Coronavirus - Wir unterstützen Sie und Ihre Kunden. Fristverlängerung von Beitragsstundungen bis zum 31.03.2021**

Stundungen im Privat- und Firmenbereich aufgrund eines in den AVB der aktuellen Tarifgeneration genannten Grundes (hier i.d.R. Kurzarbeit) sind unabhängig der Tarifgeneration und den in den AVB genannten Fristen auch bei älteren Tarifgenerationen möglich, sofern der Vertrag mindestens 6 Monate gelaufen ist. Diese Regelung endet vorläufig am 31.03.2021. Über die Kurzarbeit muss ein entsprechender Nachweis eingereicht werden.

Aktuelle Informationen und Unterlagen aufgrund des Coronavirus, finden Sie wie immer auf unserer Infoseite.

## ZUR INFOSEITE

Frau Schneider, Herr Höpfner, Herr Flöcker – wir sind das **Poolteam Frankfurt** – Ihre Maklerbetreuer der Allianz Leben.

Wir machen Vertrieb mit Ihnen gemeinsam!

Um der Vielfalt an Themen gerecht zu werden, haben wir uns, bei Allianz Leben, professionell für Sie aufgestellt. Nutzen Sie diesen Mehrwert – und klicken gleich auf unsere aktualisierte Kontaktdatenübersicht.

## KONTAKTDATENÜBERSICHT

Mit besten Grüßen

Melanie Schneider, Matthias Höpfner und Christopher Flöcker

Allianz Lebensversicherungs-AG  
Maklervertrieb Frankfurt  
Email: [poolteam-frankfurt@allianz.de](mailto:poolteam-frankfurt@allianz.de)  
Telefon: 069 / 7126 1127

Besuchen Sie uns auf:



Die erhobenen Daten dienen nur der Versendung des Newsletters und der Dokumentation Ihrer Zustimmung. Eine andere Verarbeitung oder Weitergabe an Dritte erfolgt nicht.

Die können den Newsletter und die Einwilligung zu Speicherung der Daten jederzeit über den Link „**Abmelden**“ widerrufen.

- > Abmelden
- > Allianz Maklerportal
  
- > OnlineRechner Leben
- > Kontakt

Allianz Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft - USt-IdNr: DE 811 150 678;

für Versicherungsteuerzwecke: VersSt-Nr.: 801/V90801011184.

Finanz- und Versicherungsleistungen i.S.d. UStG / MwStSystRL sind von der Umsatzsteuer befreit.

Pflichtangaben unter: <https://www.allianz.de/impressum/>