

Drei Fragen, ein Gespräch!



Sehr geehrte Damen und Herren,

Wer organisiert die Bestattung? Wer trägt die Kosten? Was passiert mit Haus, Familie oder Unternehmen?

Hinter diesen Fragen verbergen sich drei Beratungsanlässe, die viele Kunden nicht aktiv ansprechen. Genau darin liegt Ihre Chance: Mit einem Gespräch öffnen Sie die Themen Bestattungsvorsorge, Risikoleben und Arbeitskraftabsicherung gleichzeitig.

 Die Elterngeneration:



Vorsorge, die Angehörige entlastet

Denken Sie an die **Eltern Ihrer Kunden**. Viele möchten im Ernstfall niemandem zur Last fallen. Der Allianz BestattungsSchutzbrief macht daraus ein Versprechen:

- Die **eigenen Wünsche** für die Bestattung werden verbindlich festgelegt.
- **Finanzierung** und **Organisation** der Bestattung sind geregelt.
- Die Angehörigen werden am **Servicetelefon** begleitet, auch bei Behördengängen.

Das alles gibt es **ohne Gesundheitsprüfung**, mit Versicherungssummen von 3.000 bis 20.000 Euro und nur 12 Monaten Wartezeit. Schon zu Lebzeiten erhalten Versicherte eine anwaltliche Erstberatung zu Testament und Nachlass.

Darum können Sie ihn mit gutem Gewissen empfehlen:

- **ntv-Testsieger Sterbegeld** unter 21 Anbietern

- **Platz 1 im Preisvergleich** bei Eintrittsalter 60
- Als einziger Anbieter **in den Top 3 mit Assistancemaßnahmen**

💬 Ihr Gesprächseinstieg: „Haben Ihre Eltern eigentlich schon festgelegt, wie sie sich ihren Abschied wünschen?“

[mehr erfahren](#)

👨👩 Mitten im Leben:



Familie und Kredit absichern

Die klassische kapitalbildende Lebensversicherung ist seit Jahren auf dem Rückzug, und mit ihr die Absicherung für den Todesfall. Das betrifft vor allem Familien und Kreditnehmer, oft ohne dass sie es wissen.

[Hier setzen Sie mit der RisikoLebensversicherung der DLVAG an:](#)

- Paare sichern sich gegenseitig „über Kreuz“ ab. Fällt ein Einkommen weg, bleibt genug Kapital.
- Kreditnehmer sichern mit fallendem Schutz ihre Schuldenfreiheit, ggf. mit reduzierten Gesundheitsfragen.
- Geschäftspartner schaffen die Mittel, um im Ernstfall die Erben auszahlen zu können.
- Auch für Singles und zur Absicherung der Erbschaftsteuer gibt es die passende Lösung.

Rückenwind für Ihre Empfehlung:

- 5 Sterne im MORGEN & MORGEN Rating
- „Bester Risikoschutz“ bei FOCUS MONEY

💬 Ihr Gesprächseinstieg: „Wenn morgen ein Einkommen wegfällt – wie lange trägt das andere Haus und Kinder?“

[mehr zur DLVAG erfahren](#)

👤 Die eigene Arbeitskraft:



Qualität, die bleibt

Mehr Leistung, einfachere Gesundheitsfragen, neue Zielgruppen, sinkende Beiträge: Der BU-Markt überbietet sich. Für Verbraucher klingt das großartig. Aber ist es langfristig gesund? Das diskutieren **Harald Tauber (Münchner Rück)** und **Michael Robert Müller (Produktentwicklung Allianz Leben)** in der neuen Folge des Allianz MaklerPodcast. Sie hören sie bequem auf dem Weg zum nächsten Kunden.

[Zum Podcast](#)

Während viele Anbieter über günstigere Beiträge und vereinfachte Annahmeregeln sprechen, zählt für Ihre Kunden vor allem eines: Verlässlichkeit im Leistungsfall.

- Fast neun von zehn BU-Anträgen werden angenommen (88,97 %, Markt: 82,78 %).

- Das Risiko späterer Beitragserhöhungen liegt deutlich unter dem Markt (Verteuerungsrisiko 30 % statt 47 %).
- Die Erfahrung aus rund 3 Millionen Verträgen und ca. 66.500 Leistungsfällen zeigt: Hier wird nicht nur verkauft, hier wird geleistet.

💬 Ihr Gesprächseinstieg: „Der günstigste Beitrag heute – ist er auch in zehn Jahren noch günstig?“

🔒 Perspektivwechsel:



[Jetzt drehen wir die Perspektive um.](#)

Erleben Sie selbst, was Hinterbliebene ohne Vorsorge durchmachen. Im digitalen Escape Room unseres Online-Seminars spüren Sie hautnah, warum Bestattungsvorsorge kein Randthema ist.

- Im Escape Room die Situation von Hinterbliebenen ohne Vorsorge erleben
- Beratungsbedarf zur Bestattungsvorsorge erkennen und einordnen
- Produktmerkmale des Allianz BestattungsSchutzbriefs kennenlernen
- Kundenwünsche individuell hinterlegen
- Beratungsansätze direkt in die Praxis überführen

Datum: **05.11.2026**

Uhrzeit: **10:00 - 11:00 Uhr**

Sie erhalten **50 Minuten** IDD-Weiterbildungszeit.

[Hier geht's zur Anmeldung](#)

Herzliche Grüße

Ihr

Allianz Leben Sondervertrieb

Kontaktdaten Vertriebsunterstützung

Privat: +49 711 1292 68440

| allianz.sondervertrieb@allianz.de

bAV: +49 711 1292 68550

| bav.sondervertrieb@allianz.de

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.

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

- › [Abmelden](#)
- › [Homepage & Kontakt](#)

Dieser Newsletter wird an
altersvorsorge@bca.de gesendet.

Wenn Sie unseren Newsletter noch
nicht direkt erhalten, aber gerne
regelmäßig über
aktuelle Entwicklungen, Neuigkeiten
und Angebote informiert werden
möchten, dann
[melden Sie sich gleich an!](#)

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/>