



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.



Herzlich Willkommen !

BCA meets Swiss Life

Moderatoren

Björn Saal

Altersvorsorgespezialist BCA

Alexander Bofinger

Key Account Manager Swiss Life

Swiss Life – 150 Jahre Stabilität und Sicherheit

Solide Kapitalausstattung

- **Eigenkapital** der Gruppe (31.12.2016): 13,6 Mrd. CHF
- **Swiss Life Deutschland** ist als Niederlassung integraler Bestandteil des Züricher Stammhauses.
- **Testierte finanzielle Sicherheit: «AAA»-Rating auf das Teilkriterium «Kapitaladäquanz»** von Standard & Poor's

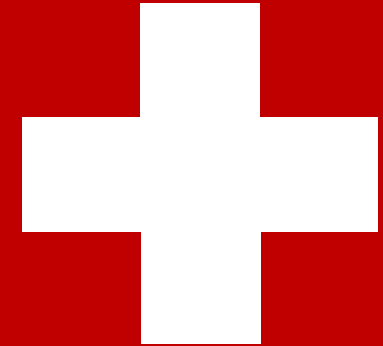
Doppelte staatliche Aufsicht

- Swiss Life in Deutschland wird durch die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht** (BaFin) kontrolliert
- Zusätzlich unterliegt die Swiss Life Gruppe der Schweizer Finanzaufsicht **FINMA**

Sicherungsfonds

- Swiss Life in Deutschland gehört dem gesetzlich vorgeschriebenen **Sicherungsfonds** („Protector“) an

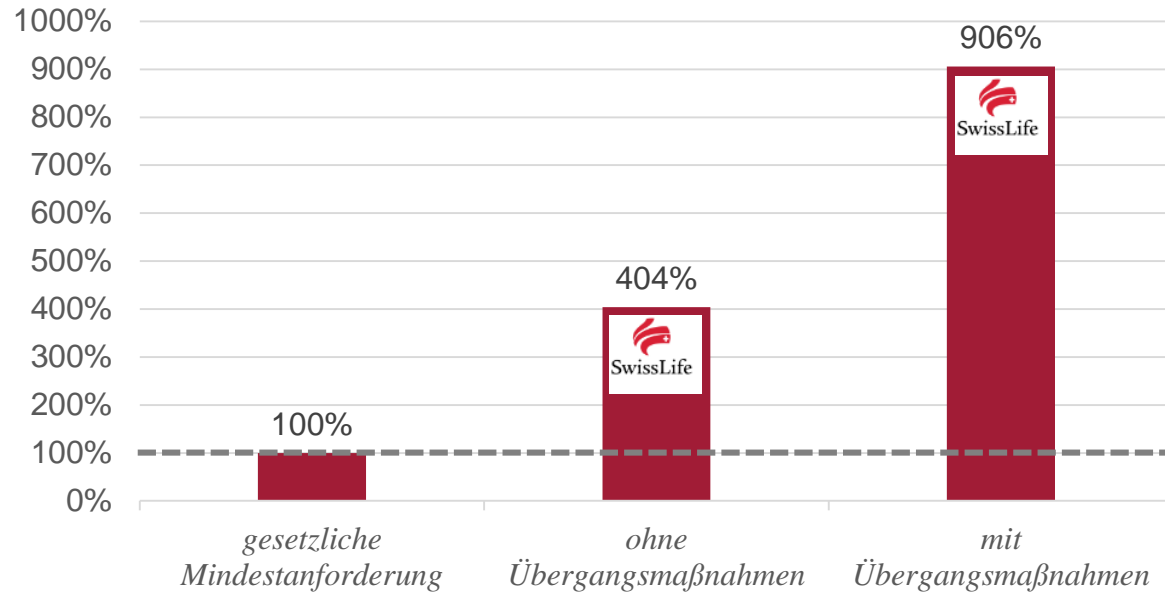
Swiss Life AG,
Zürich



Swiss Life AG,
Niederlassung
für Deutschland

Solvency II-Quoten der Swiss Life in Deutschland

Druckfrisch für 2017 – Kapitalstärke „Schwarz auf Weiß“



*Diese Werte belegen die Kapitalstärke von Swiss Life.
Wir erfüllen die Kriterien der Aufsichtsbehörden deutlich.*

Vertriebs Story

Grundlage für den optimalen Beratungsprozess schaffen:

1.) Produkt (Finanzstärke, Konsortialführerin MR und KR)

Konsortialgeschäft

MetallRente 




















KlinikRente
VERSORGUNGSWERK

Vertriebs Story

Grundlage für den optimalen Beratungsprozess schaffen:

- 1.) Produkt (Finanzstärke, Konsortialführerin MR und KR)
- 2.) **Technische Unterstützung (z.B. VersDiagnose)**

Diagnose ADHS- Lösung Vitalschutz !

Barmenia LV	 Berufsunfähigkeit			
DBV LV	 Berufsunfähigkeit			
HDI LV	 Berufsunfähigkeit *	 EU *		
LV 1871	 Berufsunfähigkeit			
NÜRNBERGER LV	 Berufsunfähigkeit			
SIGNAL IDUNA LV	 Berufsunfähigkeit *	 EU *		
Stuttgarter LV	 Berufsunfähigkeit	 EU		
Swiss Life LV	 Berufsunfähigkeit	 MR.EMI Smart / Plus ohne teilweiser EMI	 MR.EMI Smart / Plus mit teilweiser EMI	 Vitalschutz-Basic
	 Vitalschutz-Komfort	 Vitalschutz-Premium		
VOLKSWOHL BUND LV	 Berufsunfähigkeit			
Zurich Deutscher Herold LV	 Berufsunfähigkeit	 Grundfähigkeit		

Vitalschutz

Keine BU Absicherung möglich ?

- Vorerkrankungen...
- Psyche...
- BG Einstufung nicht klar definierbar....

 Swiss Life Vitalschutz (Grundfähigkeit)

Beispiele Leistungsauslöser

Gebrauch einer Hand

Mit der rechten oder mit der linken Hand kann eine handelsübliche Glühbirne oder LED-Birne nicht mehr in den dazugehörigen Schraubsockel einer Tischlampe hineingesteckt und so weit hineingedreht werden, dass die Birne leuchtet und anschließend wieder vollständig herausgedreht werden.

Hören

Das Resthörvermögen beträgt auch unter Nutzung geeigneter Hilfsmittel auf beiden Ohren maximal 20%.

Vertriebs Story

Grundlage für den optimalen Beratungsprozess schaffen:

- 1.) Produkt (Finanzstärke, Konsortialführerin MR und KR)
- 2.) Technische Unterstützung (z.B. VersDiagnose)
- 3.) **Innovative Vertriebsideen**

3 Preis Strategie

Oben:

ich gönne mir was 2,50€ bis 3,90€ die Tafel

Mitte:

lila Kuh oder sportlicher Ritter- 1 € die Tafel

Unten:

Hausmarke, günstig – 0,40 € die Tafel

*Kunde entscheidet
sich meist für die
Mitte !*

Mehr Wert schaffen



Eckpunkte: Geboren 01.12.1987; Bürokauffrau/-mann; 1.200 € BU-Rente; Endalter 67; LStK I mit KiSt; 35.000 € Brutto

Selbstständige BU Standardlösung

Beitrag:

53,88 €

Altersrente mit 67:

0,- € monatlich

BWS: 34.547,- €

Maximo-Basis-BUZ Steuroptimierung

Beitrag:

102,20 € / nach Steuer
ca. 73,- €

*Kunde erhält Steuerrückfluss
2017: mtl. ca. 30 €*

Altersrente mit 67:

Netto 166,58€ monatlich

(bei 6% Performance gemäß PIA / 50% ...)

BWS: 57.086,- €

Maximo-III mit BUZ BU-Invest

Beitrag:

83,64 €

Beitragssumme:

37.136,- €

Kapitalleistung mit 67:

ca. 43.709,- €

(bei 6% Performance ...)

BWS: 48.590,- €

Vertriebs Story

Grundlage für den optimalen Beratungsprozess schaffen:

- 1.) Produkt (Finanzstärke, Konsortialführerin MR und KR)
- 2.) Technische Unterstützung (z.B. VersDiagnose)
- 3.) Innovative Vertriebsideen
- 4.) **Service und Support (Key Account und Direktservice)**

Wir sind für Sie da !

Key Account als Ihr persönlicher Ansprechpartner



www.vsp.swisslife.de

Direktservice, ca. 30 köpfiges Team für Ihren kompletten fachlichen Support:

- Angebotserstellung
- Voranfragen
- Vertragsauskünfte
- Fachfragen
- uvm.



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit !

So fängt Zukunft an.

Gute Gründe...

Altersvorsorge

1.

EK Quote !



2.

Innovativ

- ICPPI «täglich»
- mit Vermittlern entwickelt
- top Bedingungen etc.



3.

know how

- 150 Jahre Schweizer Vermögensanlage
- kein teurer Zukauf nötig

Arbeitskraft/Biometrie

1.

Unternehmensrating

- F&B immer hervorragend
- EK 14 Mrd. – Verzicht auf § 163 VVG



2.

Kundenorientiert

- **BU protect**
- care Option
- top Bedingungen



3.

Vertriebsorientiert

- AKS Navigator
- Vers Diagnose