

Modul 9: Lebens- und Unfallversicherungen

28.04.2022

Hannes Dillinger
Leiter Bankenvertrieb und UAV-Personenversicherung
Generali Versicherung AG

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?



**UNS GEHT'S
UM SIE.**

MARKT



INFLATION

ZINSEN

KAPITALMARKT

RECHTLICHES

KUND_INNEN



SICHERHEIT

ERTRAG

**WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE**

BERATER_INNEN



**SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT**

**FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN**

**BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN**

VERKNÜPFT MIT DEM THEMA NACHHALTIGKEIT

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

MARKT



INFLATION

ZINSEN

KAPITALMARKT

RECHTLICHES

KUND_INNEN



SICHERHEIT

ERTRAG

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

BERATER_INNEN



SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN

BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN

VERKNÜPFT MIT DEM THEMA NACHHALTIGKEIT

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

Schlagzeilen

Neuigkeiten über Inflation



Handelsblatt

Inflation und Wachstum: Was Stagflation nach sich zieht

vor 10 Stunden

DER SPIEGEL

Krieg und Konjunktur: Wie schlimm wird die Putin-Krise?

vor 1 Tag

Auch in den Nachrichten

Tagesschau

Folgen des Ukraine-Kriegs: Türkische Inflation bei 61 Prozent | tagesschau.de

vor 1 Tag

DER SPIEGEL

Bei anhaltendem Ukrainekrieg: Studie warnt vor höchster Inflation der...

vor 1 Tag

FOCUS

Die Inflation galoppiert - und steigt schlimmstenfalls noch deutlich höher

vor 16 Minuten

Mallorca Zeitung

Beschäftigungsrekord auf Mallorca trotz Krieg und Inflation

vor 4 Stunden

Handelsblatt

Folge des Ukraine-Kriegs: Massenproteste und Regierungskrisen: Die...

vor 20 Stunden

Inflation

Inflation, auch Preissteigerungsrate oder Teuerung, bezeichnet den allgemeinen Anstieg des Preisniveaus einer Ökonomie über einen bestimmten Zeitraum. Steigt das allgemeine Preisniveau, kann jede Geldeinheit weniger Güter und Dienstleistungen kaufen. [Wikipedia](#)

Formel

Höchste

Jahr

Art

Andere suchten auch nach

Über 5 weitere ansehen



US-Dollar



Zins



Arbeitslo...

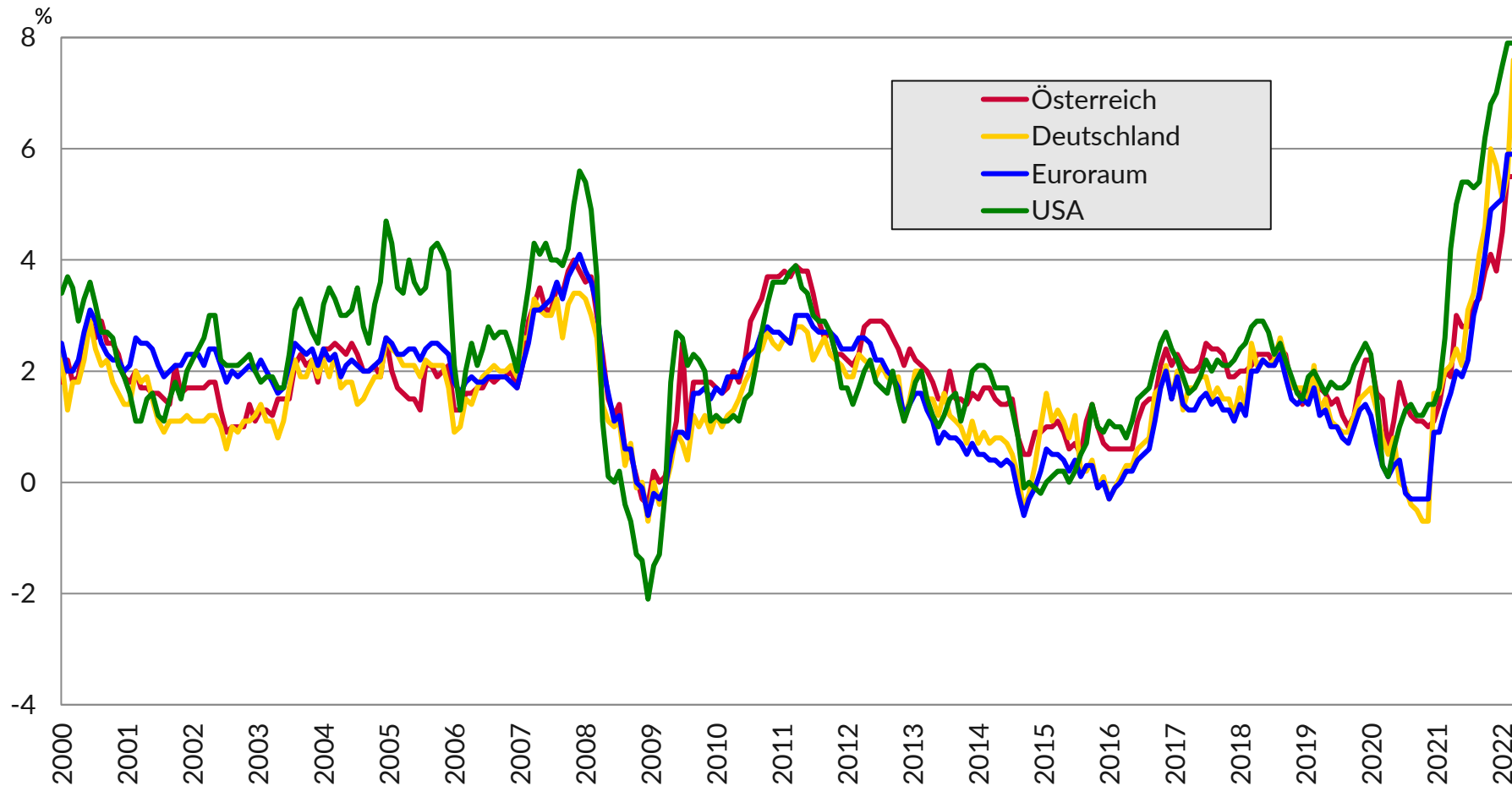


Wirtschaft

Feedback geben

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?



**Mehrjährig hohe
Inflationsraten sind
historisch selten.**

**Druck wird aber vorerst
bleiben, die Pipeline ist voll;
von Lieferketten bis
Lohnanstieg.**

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?



**UNS GEHT'S
UM SIE.**

MARKT



INFLATION

ZINSEN

KAPITALMARKT

RECHTLICHES

KUND_INNEN



SICHERHEIT

ERTRAG

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

BERATER_INNEN



SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN

BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN















VERKNÜPFT MIT DEM THEMA NACHHALTIGKEIT

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

Renditen von Staatsanleihen

Zuletzt deutliche Anstiege im mittleren und langen Laufzeitenbereich

		1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	4 Jahre	5 Jahre	6 Jahre	7 Jahre	8 Jahre	9 Jahre	10 Jahre
Japan		-0,07	-0,03	-0,03	-0,01	0,02	0,06	0,11	0,14	0,18	0,22
Schweiz		-0,57	-0,09	0,12	0,21	0,32	0,38	0,46	0,52	0,60	0,65
Finnland		-0,40	-0,18	0,20	0,38	0,59	0,65	0,75	0,80	0,88	0,96
Deutschland		-0,44	-0,02	0,20	0,33	0,44	0,46	0,48	0,50	0,53	0,60
Österreich		-0,40	0,13	0,35	0,56	0,60	0,67	0,79	0,88	0,95	1,05
Niederlande		-0,17	0,09	0,32	0,44	0,53	0,54	0,59	0,67	0,75	0,86
Frankreich		-0,43	0,03	0,37	0,49	0,64	0,63	0,79	0,80	0,91	1,04
Belgien		-0,40	0,16	0,36	0,52	0,65	0,68	0,78	0,85	1,02	1,09
Spanien		-0,38	0,24	0,61	0,74	0,89	0,99	1,10	1,20	1,34	1,50
Italien		-0,40	0,35	0,85	1,20	1,46	1,52	1,76	1,86	2,02	2,12
Schweden		0,20	0,85	1,11	1,16	1,18	1,18	1,18	1,19	1,19	1,20
Grossbritannien		1,33	1,41	1,42	1,52	1,47	1,50	1,57	1,57	1,62	1,67
USA		1,55	2,38	2,56	2,53	2,51	2,50	2,49	2,46	2,43	2,40
Norwegen		0,40	2,24	2,50	2,58	2,62	2,65	1,44	2,63	2,62	2,60

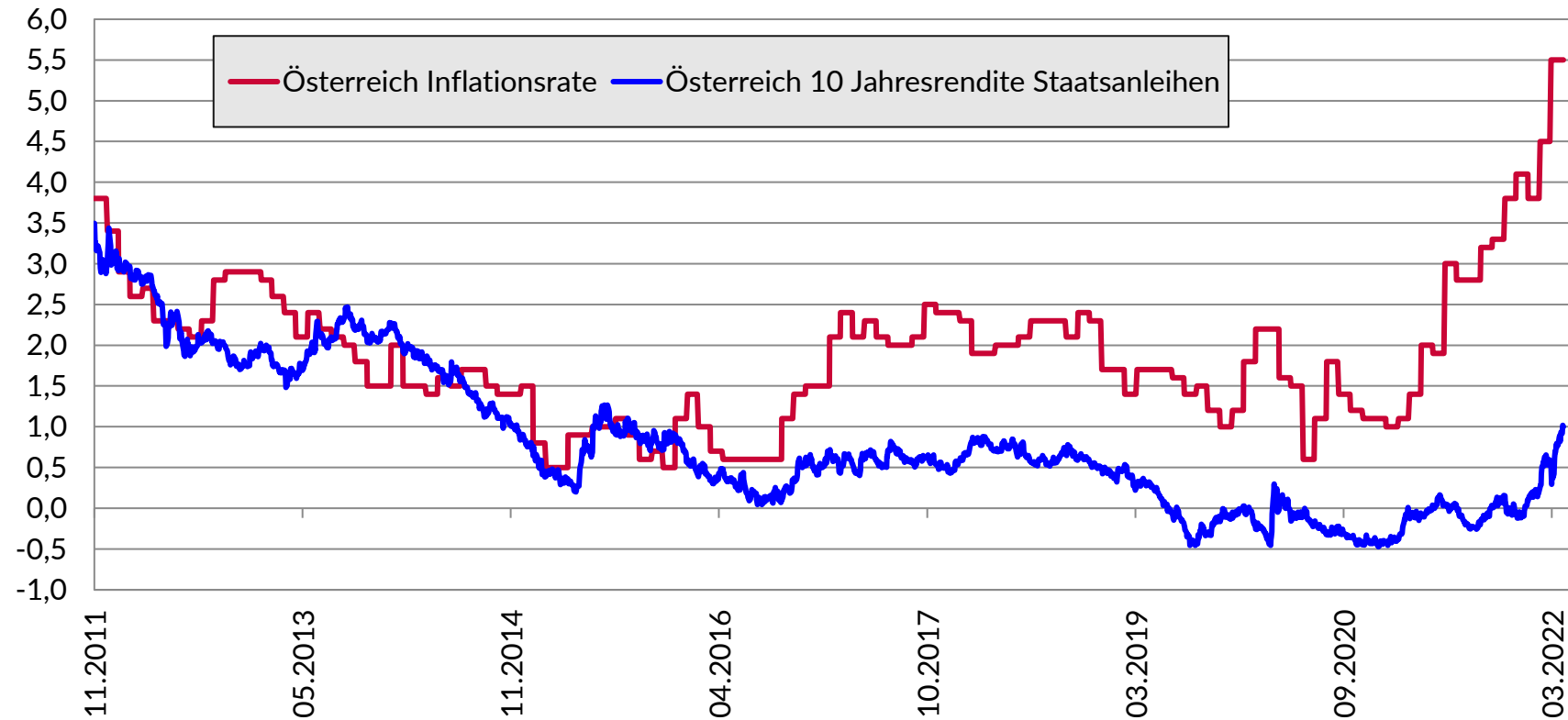
In der Euro-Zone zuletzt deutliche Renditeanstiege von „deutlich negativ“ auf „überwiegend positiv.“

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

Negativer Realzins als Dauerzustand

„Laut Lehrbuch“ gilt nicht mehr....



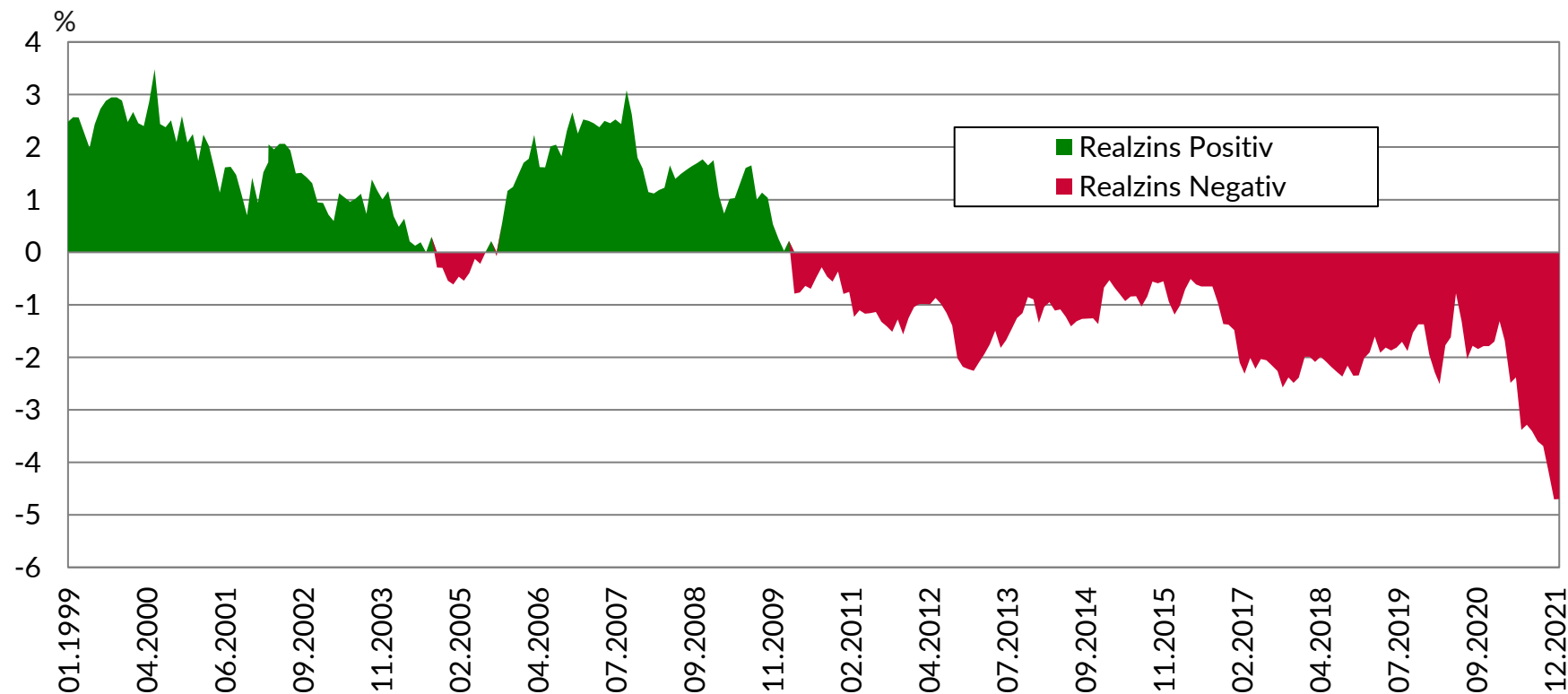
Anleihemarkt ignoriert
Inflationshoch trotz jüngster
Anstiege der Renditen...

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

Negativer Realzins als Dauerzustand

Kurzfristzinsen über Inflationsrate sind Geschichte!



**Inflationsrate und
12 Monats-EURIBOR...**

**...der jährliche Realverlust
wird schmerzvoller und
bleibt Dauerzustand.**

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

MARKT



INFLATION

ZINSEN

KAPITALMARKT

RECHTLICHES

KUND_INNEN



SICHERHEIT

ERTRAG

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

BERATER_INNEN



SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN

BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN

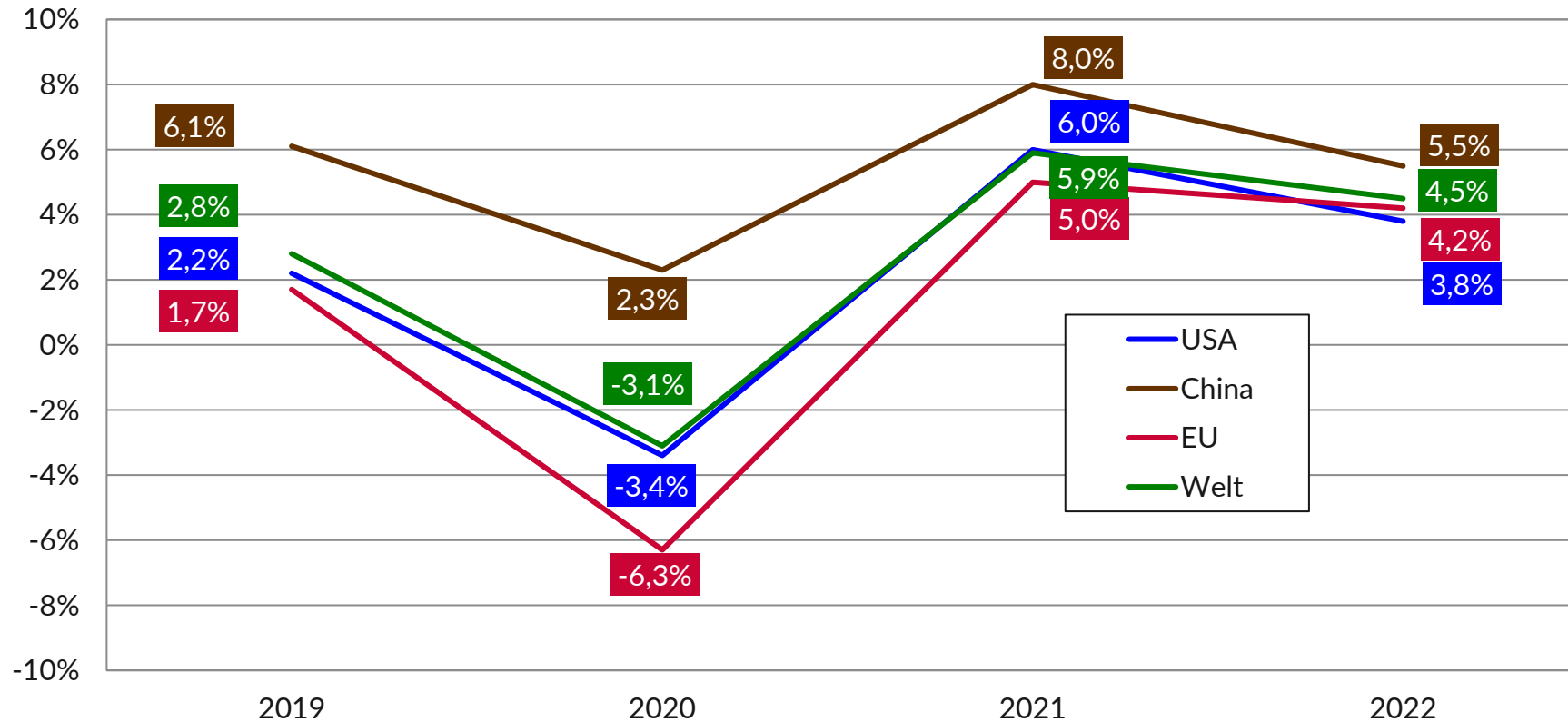
VERKNÜPFT MIT DEM THEMA NACHHALTIGKEIT

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

Weltwirtschaft auf Wachstumskurs

Konsenservartung: Wachstum real 2022: ca. 4,5 %



Die Welt ist auf einem Wachstumspfad – auch mit Blick auf 2022.

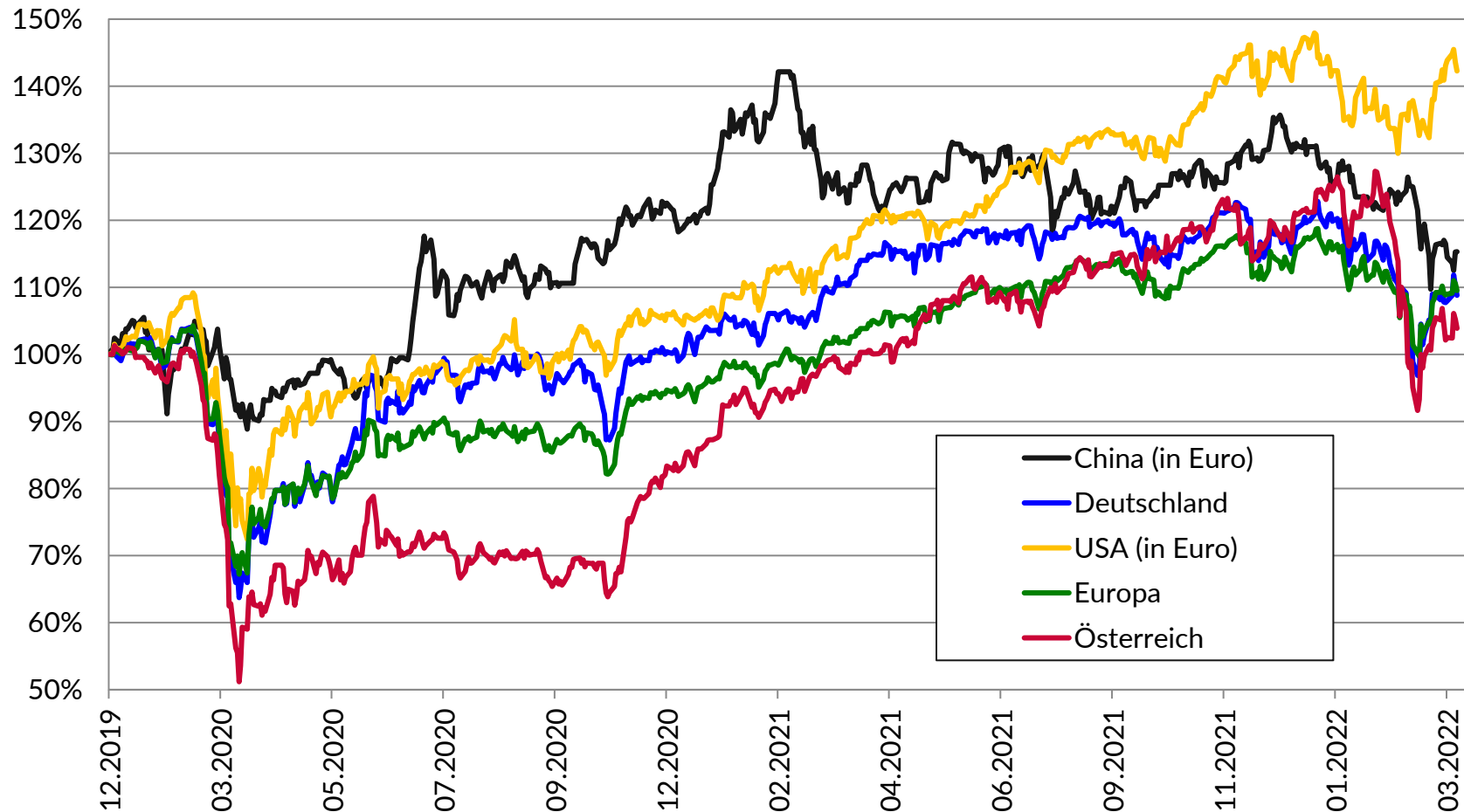
Chinas „Lokomotiv-Funktion“ schwächt sich aber ab...

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

Aktien global

Entwicklung seit Jänner 2020



Jüngste Korrektur nach sehr gutem Jahr 2021 etwas zu relativieren...

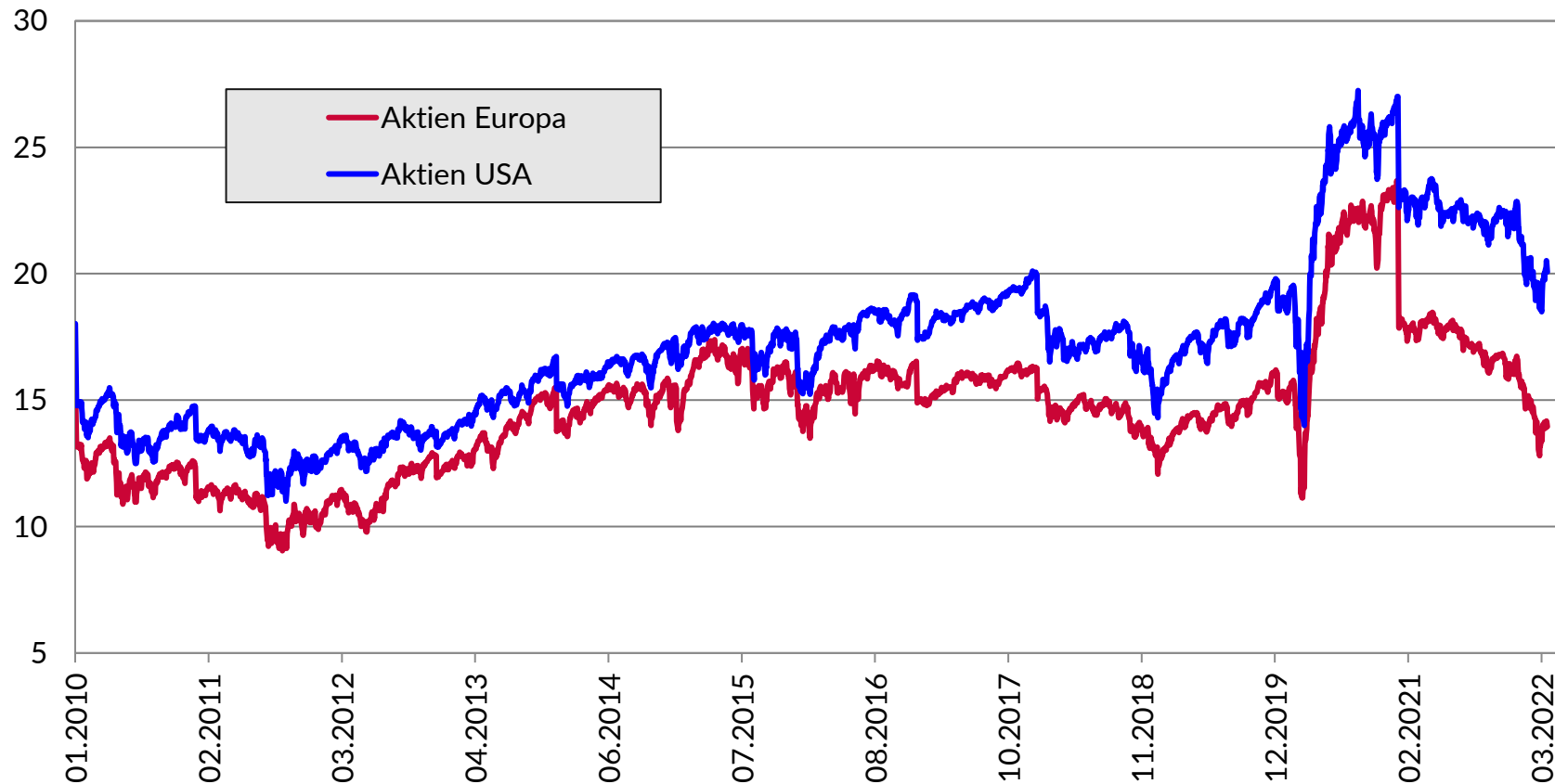
Quelle: Bloomberg
Stichtag: 31.03.2022

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

Aktienmarkt: Die Bewertung

KGV auf Basis erwarteter Gewinne 12 Monate



**Zu stark gefallene Kurse
oder Erwartung sinkender
Unternehmensgewinne?**

**Wahrheit liegt wohl in der
Mitte...**

Quelle: Bloomberg
Stichtag: 31.03.2022

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

MARKT



INFLATION

ZINSEN

KAPITALMARKT

RECHTLICHES

KUND_INNEN



SICHERHEIT

ERTRAG

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

BERATER_INNEN



SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN

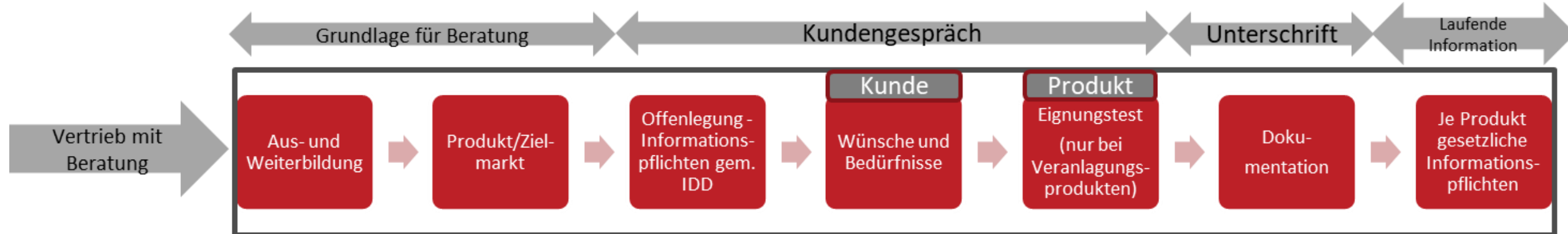
BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN

VERKNÜPFT MIT DEM THEMA NACHHALTIGKEIT

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

Prozess für die Beratung gemäß IDD



Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?



**UNS GEHT'S
UM SIE.**

MARKT



INFLATION

ZINSEN

KAPITALMARKT

RECHTLICHES

KUND_INNEN



SICHERHEIT

ERTRAG

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

BERATER_INNEN



SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN

BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN

VERKNÜPFT MIT DEM THEMA NACHHALTIGKEIT

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

SICHERHEIT

ERTRAG

**Wie geht es den Kunden
mit den Sparbuchzinsen?**



Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

SICHERHEIT

ERTRAG

Kundenwünsche, -bedürfnisse und -einwände

Sind Wertpapiere
nicht zu riskant ?



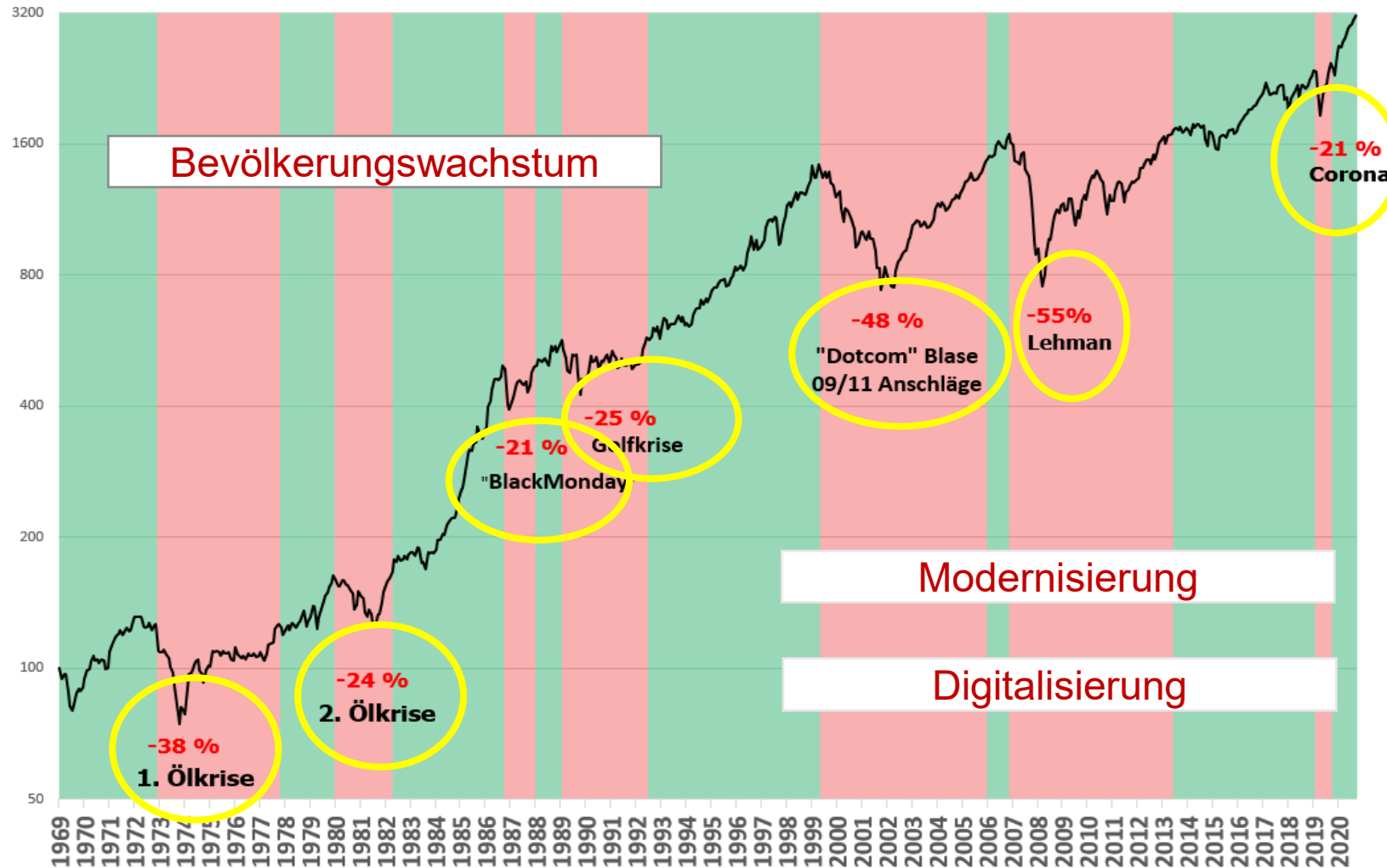
Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

SICHERHEIT

ERTRAG

Die Zeit ist Dein Freund! (MSCI-World Index)



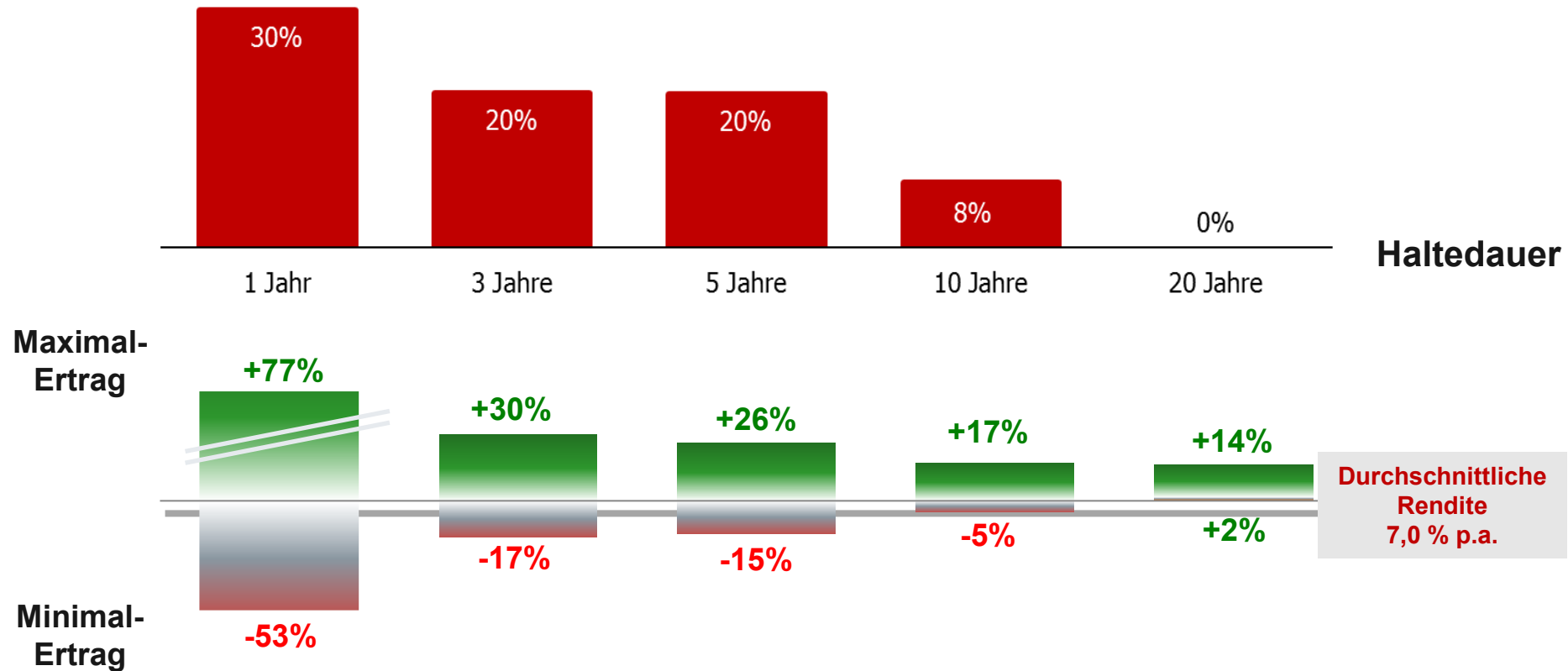
Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

SICHERHEIT

ERTRAG

Aktien – historische Verlustwahrscheinlichkeit seit 1935 *) Die Zeit ist Dein Freund...



» Langlebigkeit zahlt sich für Aktienanleger aus

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?



UNS GEHT'S
UM SIE.

MARKT



INFLATION

ZINSEN

KAPITALMARKT

RECHTLICHES

KUND_INNEN



SICHERHEIT

ERTRAG

**WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE**

BERATER_INNEN



SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN

BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN

VERKNÜPFT MIT DEM THEMA NACHHALTIGKEIT

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

Auszug aus Kundenwünschen und -bedürfnissen

Pensionsvorsorge

Vermögensaufbau/-erhalt

Absicherung

Vermögensweitergabe



Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

Auszug aus Kundenwünschen und -bedürfnissen

Pensionsvorsorge

Vermögensaufbau/-erhalt

Absicherung

Vermögensweitergabe



Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

Pensionsvorsorge

Die Fakten - Verschiebung der Verhältnisse

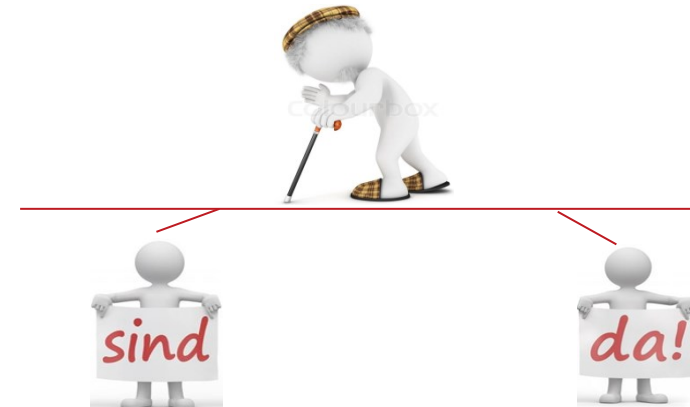
1975

5 Erwerbstätige : 1 Pensionist



2050

2 Erwerbstätige : 1 Pensionist



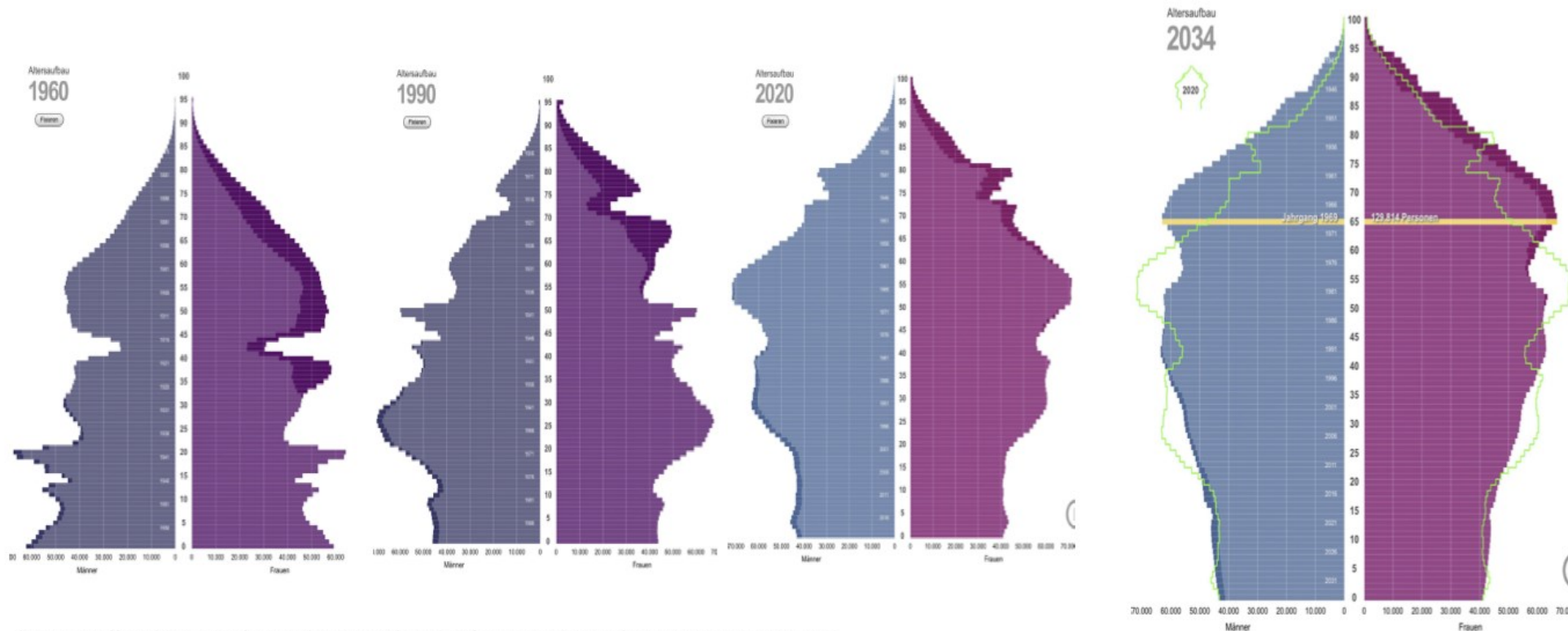
Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

Pensionsvorsorge

Wir werden immer älter !



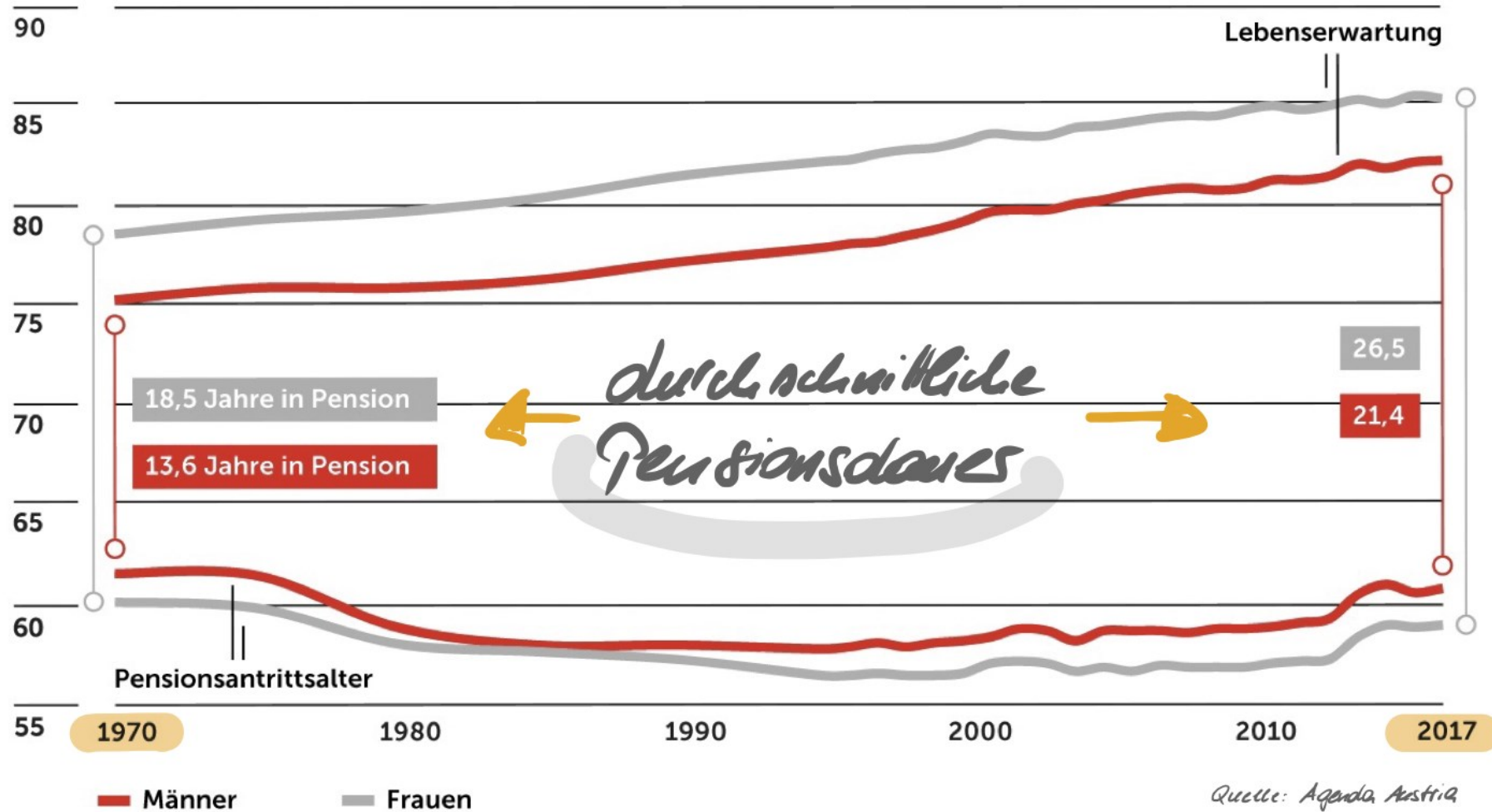
Quelle: http://www.statistik.at/web_de/downloads/webkarto/bev_prognose_neu/#!y=2034&o=2020v1&b=1969.

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

Pensionsvorsorge



Quelle: Agenda Austria

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

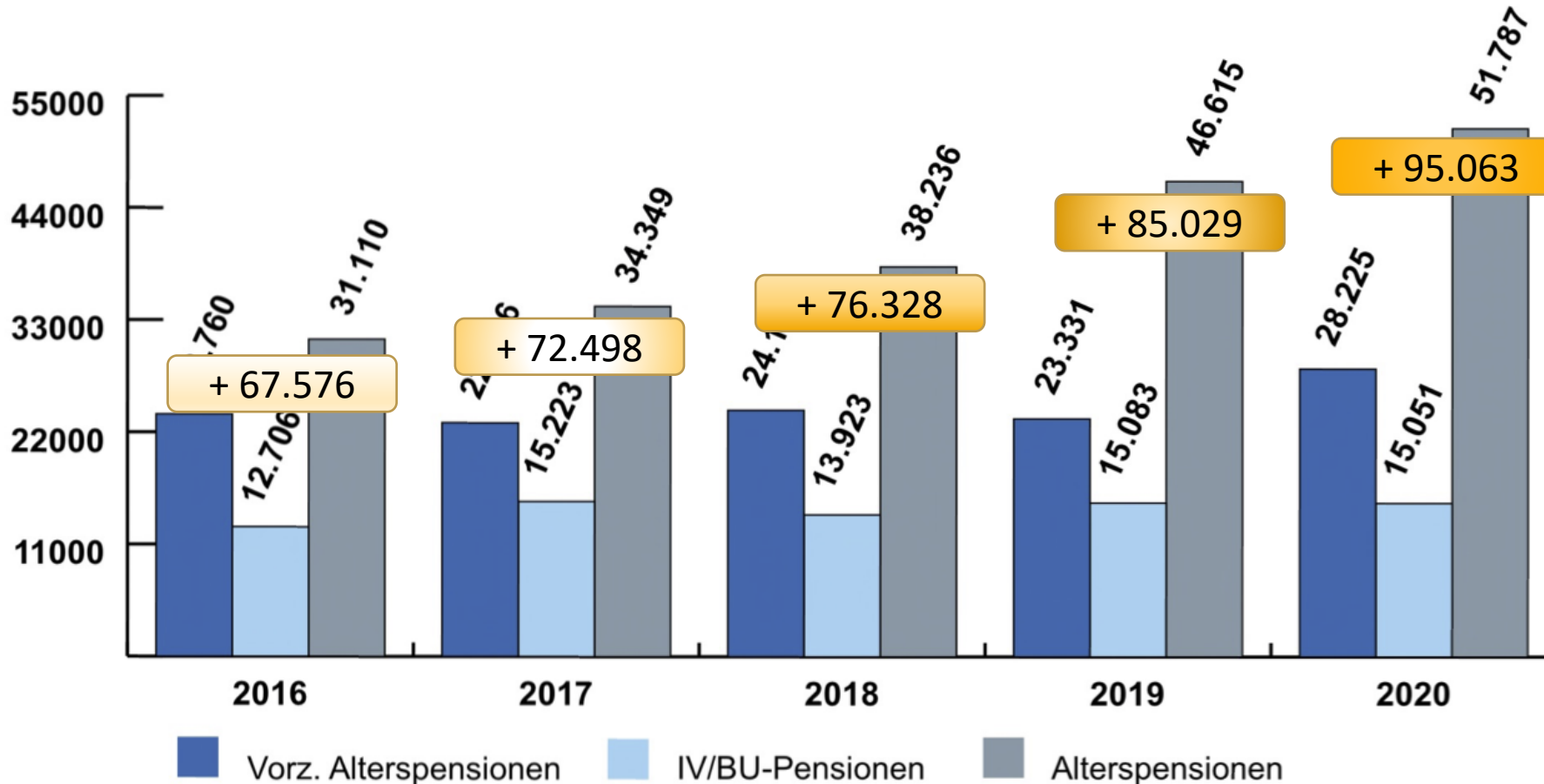
WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

Pensionsvorsorge

ENTWICKLUNG DER PENSIONSNEUZUGÄNGE

Quelle: PV-Pensionsversicherung

Alle (vorzeitigen) Alters- und Invaliditäts-/
Berufsunfähigkeitspensionen



NERALI

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

Auszug aus Kundenwünschen und -bedürfnissen

Pensionsvorsorge

Vermögensaufbau/-erhalt

Absicherung

Vermögensweitergabe



Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

Vermögensweitergabe



Vorteile der Lebensversicherung
bei der Vermögensweitergabe

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

Vermögensweitergabe

Welche Vorteile bietet eine Lebensversicherung?

Lebensversicherung



**Gezielte Vermögensweitergabe über
namentliches Bezugsrecht möglich**

Unabhängig von der gesetzlichen
Erbreihenfolge und einem Testament

Auch für Personen, die in der
gesetzlichen Erbreihenfolge nicht oder
in einer anderen Reihenfolge bzw.
Gewichtung vorkommen

Bspw. für Lebensgefährten
oder für Enkelkinder

Gesetzliches Erbrecht

Die Verwandten als gesetzliche Erben kommen
in einer gewissen Reihenfolge zum Zug:

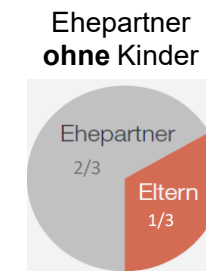
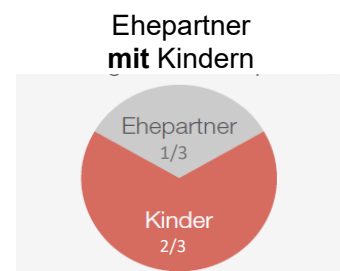
1. Parentel: Kinder, Enkel, Urenkel

2. Parentel: Eltern, Geschwister, Neffen/Nichten

3. Parentel: Großeltern, Tanten/Onkel, Cousin/e

4. Parentel: Urgroßeltern

Der Ehepartner verdrängt andere Verwandte.
Nur in zwei Konstellationen wird das Erbe aufgeteilt:



Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

Vermögensweitergabe

Welche Vorteile bietet eine Lebensversicherung?

Lebensversicherung



Schnelle unbürokratische Auszahlung

Fällt nicht in die Verlassenschaft und kann bei namentlichem Bezugsrecht direkt ausbezahlt werden.

Sofortige Liquidität für Begräbniskosten, aber auch für laufende Fixkosten wie Miete etc. (siehe Haushaltsrechner)

Beispiel für die Kosten einer Erdbestattung:

Eine einfache Bestattung kostet üblicherweise zwischen 5.000,- und 6.000,- Euro (inklusive Friedhofsgebühren).

Bestattungskosten	EUR 4.500,-
Grabstellengebühr	EUR 500,-
Trauerfeier/Trauerredner	EUR 400,-
Blumenschmuck	EUR 400,-
Gesamt	EUR 5.800,-

Hinzu kommen die Kosten für Grabstein, Gravur und Grabpflege.

Gesetzliches Erbrecht



Alle Vermögenswerte des Verstorbenen sind bis zur Abwicklung der Verlassenschaft gesperrt!

Die Dauer eines Verlassenschaftsverfahrens ist sehr unterschiedlich, dauert aber auch im besten Fall mindestens drei Monate.

Bis dahin besteht kein Zugriff auf Konten, Spargbücher oder ähnliches vom Verstorbenen.

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

Vermögensweitergabe

Welche Vorteile bietet eine Lebensversicherung?

Lebensversicherung



Verfügungsgewalt bleibt bestehen

Ein widerrufliches Bezugsrecht kann jederzeit geändert werden.

Keine zusätzlichen Kosten für die Änderung des Bezugsrechts.

Sofern der Erblasser Versicherungsnehmer ist, hat er die Verfügungsrechte bis zum Ende des Vertrages (z. B. Rückkauf).

Gesetzliches Erbrecht



Testamentsänderungen kosten Geld

Für jede Änderung eines Testaments ist ein Notar oder Anwalt empfehlenswert.

Für jede Änderung fallen erneute Kosten für den Erblasser an.

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

Vermögensweitergabe

Welche Vorteile bietet eine Lebensversicherung?

Lebensversicherung



Kosten und Steuern sparen

Die Lebensversicherung fällt nicht in die Verlassenschaft, somit fallen keine Gerichts- oder Notarkosten an.

Keine zusätzlichen Kosten für die Änderung des Bezugsrechts.

Bei einer Versicherungslösung fällt im Leistungsfall keine Kapitalertragssteuer an.*

* Stand der steuerlichen Bestimmungen 01/2022

Gesetzliches Erbrecht



Notarkosten, Gerichtskosten, Steuern

Für die Erstellung eines Testaments ist ein Notar oder Rechtsanwalt empfehlenswert.

Die Kosten hierfür können sehr hoch sein.

Für jede Änderung des Testaments fallen darüber hinaus erneute Kosten für den Erblasser an.

Bei anderen Sparformen wird i.d.R. Kapitalertragssteuer in Höhe von 27,5% auf den Ertrag fällig.*

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

Vermögensweitergabe

Wofür kann die Lebensversicherung bei der Vermögensweitergabe eingesetzt werden?



Gezielte Vermögensweitergabe

Bereits vorhandenes Kapital kann mit einem namentlichen Bezugsrecht gezielt weitergegeben werden, z. B. an Enkelkinder.

Besonders interessant für die **Absicherung des Lebensgefährten**, insbesondere wenn kein Testament vorhanden ist.



Pflichtteilsvorsorge

Der künftige Erbe kann durch Pflichtteilsansprüche einer großen Belastung ausgesetzt sein.

Um die Pflichtteilsansprüche auszahlen zu können, bietet sich eine Absicherung mit einer Lebensversicherung an.



Kostenabdeckung

Im Ablebensfall kann auf die Vermögenswerte bis zum Ende des Verlassenschaftsverfahrens nicht mehr zugegriffen werden.

Um die Begräbniskosten und weiter laufende Fixkosten bezahlen zu können, kann mit einer Lebensversicherung vorgesorgt werden.

Aktuelle IST-Situation

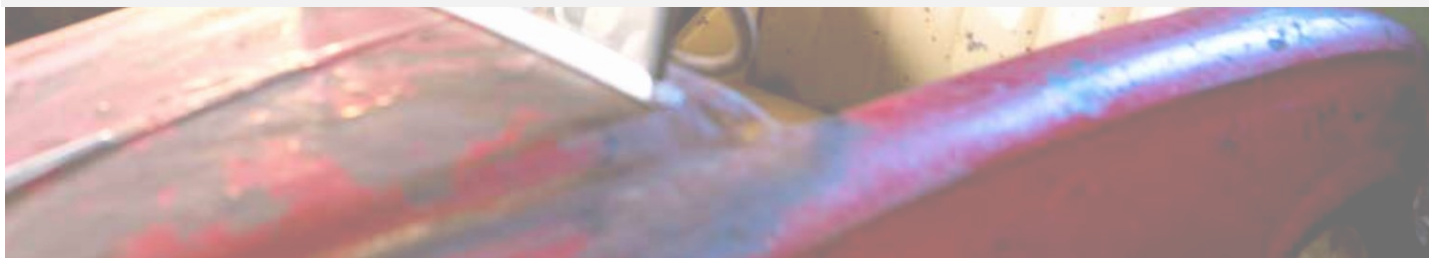
Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

Vermögensweitergabe



Wie kann die Lebensversicherung ausgestaltet werden?



Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

Vermögensweitergabe

Wie kann die Lebensversicherung ausgestaltet werden?

Es sind verschiedene Rollenverhältnisse denkbar. Je nach Ausgangssituation und Kundenbedarf bieten sie unterschiedliche Vor- und Nachteile:

1

VN = Erblasser
VP = Erblasser
PZ = Erblasser

BR = Gewünschter Erbe

Vorteile

- Die Verfügungsgewalt bleibt für den VN bis zum Vertragsablauf bestehen.
- Bei Ableben des VN fällt die Lebensversicherung nicht in die Verlassenschaft und kann direkt an den Bezugsberechtigten ausbezahlt werden.

Nachteile

- Bei hohem Alter des Erblassers kann die Risikoprämie für die Ablebensabsicherung hoch sein.

VN = Versicherungsnehmer

VP = Versicherte Person

PZ = Prämienzahler

BR = Namentliches Bezugsrecht

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

Vermögensweitergabe

Wie kann die Lebensversicherung ausgestaltet werden?

Es sind verschiedene Rollenverhältnisse denkbar. Je nach Ausgangssituation und Kundenbedarf bieten sie unterschiedliche Vor- und Nachteile:

2

VN = Gewünschter Erbe
VP = Gewünschter Erbe
PZ = Erblasser

BR = Vom gewünschten Erben frei wählbar

Ableben: z. B. Kind oder Partner
Erleben: Gewünschter Erbe

Vorteile

- Die Risikoprämie für den Vertrag ist geringer, wenn der gewünschte Erbe (= VP) wesentlich jünger ist als der Erblasser.
- Das Geld ist unabhängig vom Ableben des VN bereits verfügbar für den Erben.

Nachteile

- Der Erblasser verfügt nicht mehr über das Kapital.

VN = Versicherungsnehmer

VP = Versicherte Person

PZ = Prämienzahler

BR = Namentliches Bezugsrecht

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

Vermögensweitergabe

Wie kann die Lebensversicherung ausgestaltet werden?

Es sind verschiedene Rollenverhältnisse denkbar. Je nach Ausgangssituation und Kundenbedarf bieten sie unterschiedliche Vor- und Nachteile:

3

VN = Erblasser
VP = Gewünschter Erbe
PZ = Erblasser

**BR = Vom Erblasser
frei wählbar**

Ableben: z. B. VN
Erleben: Gewünschter Erbe

Vorteile

- Die Risikoprämie für den Vertrag ist geringer, wenn der gewünschte Erbe (= VP) wesentlich jünger ist als der Erblasser.
- Die Verfügungsgewalt bleibt für den VN bis zum Ende des Vertrages bestehen.

Nachteile

- Nach dem Ableben des VN fällt der Vertrag in die Verlassenschaft und wird nicht direkt ausbezahlt.
- Wie weiter mit dem Vertrag verfahren werden soll, **muss in einem Testament festgelegt werden.**

VN = Versicherungsnehmer

VP = Versicherte Person

PZ = Prämienzahler

BR = Namentliches Bezugsrecht

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

Vermögensweitergabe

Wie kann das Bezugsrecht ausgestaltet werden?

Empfehlung

**Namentliches
Bezugsrecht**

➤ Eine oder mehrere Personen können zu gleichen Teilen oder unterschiedlich gewichtet als Bezugsberechtigte eingetragen werden. Bei Kindern unter 18 Jahren wird im Leistungsfall das PflEGschaftsgericht hinzugezogen.

Überbringer

➤ Jeder, der bestätigt, die Polizza zu Lebzeiten des VN erhalten zu haben und die Sterbeurkunde vorlegt, erhält im Ablebensfall die Leistung.

Gesetzliche Erben

➤ Hier greift die gesetzliche ErbEihenfolge. Es muss das Verlassenschaftsverfahren abgewartet werden.
Die Leistung wird erst nach Abschluss des Verfahrens ausbezahlt.

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?



**UNS GEHT'S
UM SIE.**

MARKT



INFLATION

ZINSEN

KAPITALMARKT

RECHTLICHES

KUND_INNEN



SICHERHEIT

ERTRAG

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

BERATER_INNEN



**SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT**

**FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN**

BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN

VERKNÜPFT MIT DEM THEMA NACHHALTIGKEIT

Wie können wir diese Anforderungen unter „einen Hut bringen?“

... und welche Rolle spielt dabei der Faktor Mensch?



SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN

- Digitale Tools machen das Leben leichter und stärken das Vertrauen
 - berücksichtigen regulatorische Themen wie IDD und DSGVO
 - helfen bei umfassenden Dokumentationspflichten und reduzieren damit Risiken
 - vereinfachen Prozesse
 - schaffen Zeit, um sich noch besser um die Anliegen der Kunden zu kümmern, ...

aber

- die menschliche Komponente bleibt unersetzbar

daher

- **persönliche Beratung mit digitaler Unterstützung kombinieren**

Beratungsprozess Leben NEU

Robo4Advisors (R4A)



WARUM?

WANN?

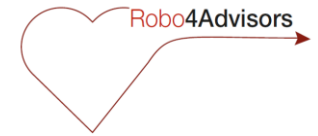
WIE?

SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN

Beratungsprozess Leben NEU – Robo4Advisors (R4A)

Robo4Advisors steht ...



Warum?



... für unsere Berater in der Beratung.

... für unsere Kunden in der Vorsorge.

...für unsere Berater bei der Einhaltung rechtlicher Vorgaben.

SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

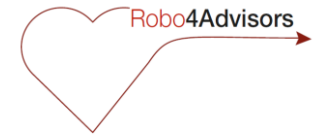
FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN



LifetimePartner

*Together
Forever*

Beratungsprozess Leben NEU – Robo4Advisors (R4A)



Die neue Lebensberatung unterstützt den Berater - also Sie - in vielerlei Hinsicht

Warum?



Einfache und bildhafte Darstellung führt zu besseren Verständnis bei Kunden & unterstreicht die Kompetenz der Betreuer



Die geführte Beratung unterstützt den logischen Ablauf eines Kundengesprächs zum Thema Vorsorge ... Kunden sind besser eingebunden



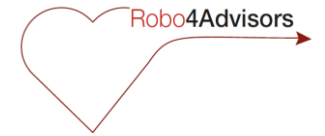
Sicherheit in der Beratung ohne Fehlerquellen bei Anlegerprofil und Beratungsdoku

SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN

Beratungsprozess Leben NEU – Robo4Advisors (R4A)

Bietet viele Vorteile für unsere gemeinsamen Kunden



Warum?



Wir sprechen kein „Versicherungschinesisch“ ...
B1 Sprache für ein besseres Verständnis der
Finanzthematik



Kunden erhalten ihr individuelles Vorsorgeprodukt
- passend zu ihrem Vorsorgeziel und ihrer
Risikobereitschaft



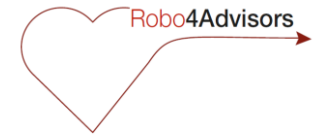
Nachhaltigkeit in der Veranlagung kann auf Wunsch
berücksichtigt werden

SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN

Ablauf des neuen Beratungsprozesses Leben NEU im Überblick

Robo4Advisors ist ein Tool für alle Lebensberatungen



Wann ?

Wunsch- und Bedarfsanalyse



Vorsorgerad + Fragen im Subdialog definieren die Ziele noch konkreter hinsichtlich:
– Sicherheit / Ertrag
– Nachhaltige Veranlagung

Beurteilung der Gesamtsituation des Kunden hinsichtlich:
– Finanzielle Situation
– Kenntnisse/Erfahrungen
– Anlegertyp

Individuell an den Bedarf und das Kundenprofil angepasste Produktlösung:
– Vorschlag inkl. aller vorvertragl. Infos, Fondsdatenblätter, Chancen & Risiken, KIDs, etc.

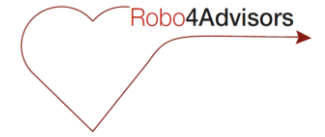
– Antrag inkl. Ges.Fragen, Legitimation, Geldwäsche, FATCA, GMSG,...
– Beratungsdokumentation: Festhalten der wesentlichen Inhalte des Beratungsgesprächs

SUPPORT FÜR RECHTLICHE SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN DER EMPFEHLUNG FÜR DEN KUNDEN

Beratungsprozesses Leben NEU

Vorsorgerad mit Fragebaum



Wie?

BASIS Risiko Leben Vereinbarungen Antragsdaten Druck

Versicherungsnehmer VPMS Versionen (tooltip)

Partnertyp: Person | Anrede: Herr | Nachname: Flöwe | Vorname: Markus | Geburtsdatum: 08.01.1985 | Geführter Weg zum...: Vorschlag | Antrag

GENERALI Vitality Wir erfüllen Ihnen den Traum von einer Apple Watch Ihrer Wahl mit bis zu 480 € Cashback.

Risiko

Flöwe Markus (08.01.1985)

Betriebliche Vorsorge

Status: Entwurf | Antragsdaten | Zahlungsweise: monatlich | Bruttoprämie

Druck/Mail | Prüfen | Speichern | Abbrechen | Speichern/Beenden

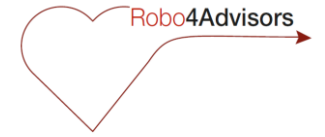
SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN
DER EMPFEHLUNG
FÜR DEN KUNDEN



Beratungsprozesses Leben NEU

Vorsorgerad mit Fragebaum



SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN
DER EMPFEHLUNG
FÜR DEN KUNDEN

Wie?

BASIS Risiko Leben Vereinbarungen Antragsdaten Druck

Versicherungsnehmer VPMS Versionen (tooltip)

Partnertyp: Person | Anrede: Herr | Nachname: Flöwe | Vorname: Markus | Geburtsdatum: 08.01.1985 | Geführter Weg zum...: >> Vorschlag >> Antrag

GENERALI Vitality Wir fordern Sie heraus – zu einem gesünderen Leben mit der Generali Vitality Challenge! Erreichen Sie Bewegungsziele und drehen am Generali Vitality Rad.

Risiko

Flöwe Markus (08.01.1985)

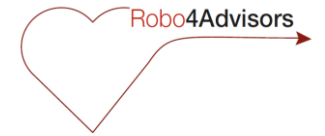
Betriebliche Vorsorge

Status: Entwurf | Antragsdaten | Zahlungsweise: monatlich | Bruttoprämie

Druck/Mail | Prüfen | Speichern | Abbrechen | Speichern/Beenden

Beratungsprozesses Leben NEU

Vorsorgerad mit Fragebaum



Wie?

BASIS Risiko Leben Vereinbarungen Antragsdaten Druck

Versicherungsnehmer VPMS Versionen (tooltip)

Partnertyp: Person | Anrede: Herr | Nachname: Flöwe | Vorname: Markus | Geburtsdatum: 08.01.1985

GENERALI Vitality Wir fordern Sie heraus – zu einem gesünderen Leben mit der Generali Vitality Challenge! Erreichen Sie Bewegungsziele und drehen am Generali Vitality Rad.

Risiko Flöwe Markus (08.01.1985)

Betriebliche Vorsorge

Vermögensaufbau Veranlagung
Ich möchte:
 mit laufenden (regelmäßigen) Beiträgen ansparen
 einmalig Kapital veranlagen bzw. Vermögen gezielt weitergeben

Status Entwurf | **Zahlungsweise** monatlich | Bruttoprämie

Buttons: Druck/Mail, Prüfen, Antragsdaten, Speichern, Abbrechen, Speichern/Beenden

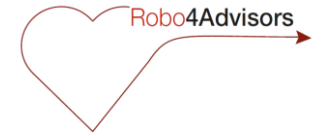
SUPPORT FÜR RECHTLICHE SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN DER EMPFEHLUNG FÜR DEN KUNDEN



Beratungsprozesses Leben NEU

Vorsorgerad mit Fragebaum



SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN
DER EMPFEHLUNG
FÜR DEN KUNDEN

Wie?

BASIS Risiko Leben Vereinbarungen Antragsdaten Druck

Versicherungsnehmer VPMS Versionen (tooltip)

Partnertyp: Person | Anrede: Herr | Nachname: Flöwe | Vorname: Markus | Geburtsdatum: 08.01.1985

GENERALI Vitality Wir fordern Sie heraus – zu einem gesünderen Leben mit der Generali Vitality Challenge! Erreichen Sie Bewegungsziele und drehen am Generali Vitality Rad.

Risiko Flöwe Markus (08.01.1985)

Betriebliche Vorsorge

Risiko

Einkommens-
absicherung

Kredit-
absicherung

Vermögens-
aufbau
Veranlagung

Pensions-
vorsorge

Ablebens-
vorsorge

Vermögensaufbau Veranlagung

Ich möchte:

- mit laufenden (regelmäßigen) Beiträgen ansparen
- einmalig Kapital veranlagen bzw. Vermögen gezielt weitergeben

Ich habe Interesse an:

- dem Vermögensaufbau für meine persönlichen Wünsche
- der finanziellen Absicherung anderer Personen (z.B.: meiner Kinder)
- der Deckung der Begräbniskosten

Status: Entwurf | Zahlungsweise: monatlich | Bruttoprämie

Antragsdaten |

Beratungsprozesses Leben NEU

Vorsorgerad mit Fragebaum



SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN
DER EMPFEHLUNG
FÜR DEN KUNDEN

Wie?

BASIS Risiko Leben Vereinbarungen Antragsdaten Druck

Versicherungsnehmer VPMS Versionen (tooltip)

Partnertyp: Person Anrede: Herr Nachname: Flöwe Vorname: Markus Geburtsdatum: 08.01.1985

GENERALI Vitality Wir fordern Sie heraus – zu einem gesünderen Leben mit der Generali Vitality Challenge! Erreichen Sie Bewegungsziele und drehen am Generali Vitality Rad.

Risiko Flöwe Markus (08.01.1985)

Betriebliche Vorsorge

Risiko

Vermögensaufbau Veranlagung

Ich möchte:

- mit laufenden (regelmäßigen) Beiträgen ansparen
- einmalig Kapital veranlagen bzw. Vermögen gezielt weitergeben

Ich habe Interesse an:

- dem Vermögensaufbau für meine persönlichen Wünsche
- der finanziellen Absicherung anderer Personen (z.B.: meiner Kinder)
- der Deckung der Begräbniskosten

Im Vordergrund steht für mich:

- die Chance auf höheren Ertrag in Verbindung mit kalkulierbarem Risiko
- die Sicherheit des eingesetzten Kapitals zu Lasten höherer Ertragschancen

Vorsorgerad (Pie chart):

- Einkommensabsicherung
- Kreditabsicherung
- Vermögensaufbau Veranlagung (highlighted with a red arrow)
- Pensionsvorsorge
- Ablebensvorsorge

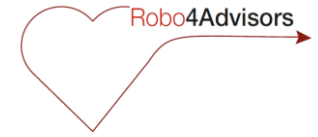
Status: Entwurf

Zahlungsweise: monatlich

Buttons: Druck/Mail, Prüfen, Antragsdaten, Speichern, Abbrechen, Speichern/Beenden

Beratungsprozesses Leben NEU

Vorsorgerad mit Fragebaum



Wie?

BASIS Risiko Leben Vereinbarungen Antragsdaten Druck

Versicherungsnehmer VPMS Versionen (tooltip)

Partnertyp: Person | Anrede: Herr | Nachname: Flöwe | Vorname: Markus | Geburtsdatum: 08.01.1985 | Geführter Weg zum...: >> Vorschlag >> Antrag

GENERALI Vitality Wir fordern Sie heraus – zu einem gesünderen Leben mit der Generali Vitality Challenge! Erreichen Sie Bewegungsziele und drehen am Generali Vitality Rad.

Risiko

Flöwe Markus (08.01.1985)

Betriebliche Vorsorge

Vermögensaufbau Veranlagung

Ich möchte:

- mit laufenden (regelmäßigen) Beiträgen ansparen
- einmalig Kapital veranlagen bzw. Vermögen gezielt weitergeben

Ich habe Interesse an:

- dem Vermögensaufbau für meine persönlichen Wünsche
- der finanziellen Absicherung anderer Personen (z.B.: meiner Kinder)
- der Deckung der Begräbniskosten

Im Vordergrund steht für mich:

- die Chance auf höheren Ertrag in Verbindung mit kalkulierbarem Risiko
- die Sicherheit des eingesetzten Kapitals zu Lasten höherer Ertragschancen

Mir ist eine nachhaltige Veranlagung wichtig: **i**

Ja Nein

0 50 100

Kundenprofil privat

Auswahl für Kurzvorschlag: **i**

Status: Entwurf | Antragsdaten | Zahlungsweise: monatlich | Bruttoprämie

Druck/Mail | Prüfen | Speichern | Abbrechen | Speichern/Beenden

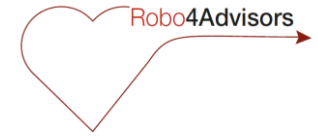
- Fragebaum baut sich auf. Hier in Maximalausprägung ⇒ Steuert die Produktauswahl

SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN
DER EMPFEHLUNG
FÜR DEN KUNDEN

Beratungsprozesses Leben NEU

Vorsorgerad mit Fragebaum



Wie?

BASIS Risiko Leben Vereinbarungen Antragsdaten Druck

Versicherungsnehmer VPMS Versionen (tooltip)

Partnertyp: Person Anrede: Herr Nachname: Flöwe Vorname: Markus Geburtsdatum: 08.01.1985

Geführter Weg zum...: >> Vorschlag >> Antrag

GENERALI Vitality Wir fordern Sie heraus – zu einem gesünderen Leben mit der Generali Vitality Challenge! Erreichen Sie Bewegungsziele und drehen am Generali Vitality Rad.

Risiko

Flöwe Markus (08.01.1985)

Betriebliche Vorsorge

Vermögensaufbau Veranlagung

Ich möchte:

- mit laufenden (regelmäßigen) Beiträgen ansparen
- einmalig Kapital veranlagen bzw. Vermögen gezielt weitergeben

Ich habe Interesse an:

- dem Vermögensaufbau für meine persönlichen Wünsche
- der finanziellen Absicherung anderer Personen (z.B.: meiner Kinder)
- der Deckung der Begräbniskosten

Im Vordergrund steht für mich:

- die Chance auf höheren Ertrag in Verbindung mit kalkulierbarem Risiko
- die Sicherheit des eingesetzten Kapitals zu Lasten höherer Ertragschancen

Mir ist eine nachhaltige Veranlagung wichtig: **i**

Ja Nein

0 50 100

0 25 50 75 100

Kundenprofil privat

Auswahl für Kurzvorschlag: **i**

Status: Entwurf

Zahlungsweise: monatlich Bruttoprämie

Druck/Mail Prüfen Speichern Abbrechen Speichern/Beenden

- Fragebaum baut sich auf. Hier in Maximalausprägung ⇒ Steuert die Produktauswahl
- Schnellberechnung möglich (nur Vorschlag)

SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN
DER EMPFEHLUNG
FÜR DEN KUNDEN

Beratungsprozesses Leben NEU

Vorsorgerad mit Fragebaum



Wie?

BASIS Risiko Leben Vereinbarungen Antragsdaten Druck

Versicherungsnehmer VPMS Versionen (tooltip)

Partnertyp: Person Anrede: Herr Nachname: Flöwe Vorname: Markus Geburtsdatum: 08.01.1985 Geführter Weg zum...: >> Vorschlag >> Antrag

GENERALI Vitality Wir fordern Sie heraus – zu einem gesünderen Leben mit der Generali Vitality Challenge! Erreichen Sie Bewegungsziele und drehen am Generali Vitality Rad.

Risiko

Risiko Flöwe Markus (08.01.1985)

Betriebliche Vorsorge

Vermögensaufbau Veranlagung

Ich möchte:

- mit laufenden (regelmäßigen) Beiträgen ansparen
- einmalig Kapital veranlagen bzw. Vermögen gezielt weitergeben

Ich habe Interesse an:

- dem Vermögensaufbau für meine persönlichen Wünsche
- der finanziellen Absicherung anderer Personen (z.B.: meiner Kinder)
- der Deckung der Begräbniskosten

Im Vordergrund steht für mich:

- die Chance auf höheren Ertrag in Verbindung mit kalkulierbarem Risiko
- die Sicherheit des eingesetzten Kapitals zu Lasten höherer Ertragschancen

Mir ist eine nachhaltige Veranlagung wichtig: **i**

Ja Nein

0 50 100

0 25 50 75 100

Kundenprofil privat **+**

Auswahl für Kurzvorschlag: **i**

Status: Entwurf Antragsdaten Zahlungsweise: monatlich Bruttoprämie

Druck/Mail Prüfen Speichern Abbrechen Speichern/Beenden

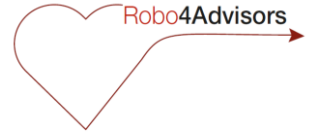
- Fragebaum baut sich auf. Hier in Maximalausprägung ⇒ Steuert die Produktauswahl
- Schnellberechnung möglich (nur Vorschlag)
- Produkt wird je nach Kundenprofil gesteuert

SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN
DER EMPFEHLUNG
FÜR DEN KUNDEN

Beratungsprozesses Leben NEU

Einfluss auf die Beratungsoberfläche



Wie?

Mit dem Vorsorgerad, dem Fragebaum und dem Anlegertypen werden

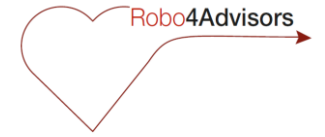
- ➔ genau die Produkte auf der Beratungsoberfläche ausgewiesen, die zum Bedarf und Vorsorgeziel des Kunden passen sowie
- ➔ die Risikoneigung (der Anlegertyp) des Kunden bei den Defaulteinstellungen automatisch berücksichtigt.

SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN

Beratungsprozesses Leben NEU

Beispielhafter Ablauf einer Beratung anhand des Generali LifePlans



Wie?

1 2 3 4

Beginn 01.04.2022 Ende 01.04.2035 [Fonds-Informationen](#)

Versicherte Person Musterkunde Angebot (22.03.1970)

Sind Sie Raucher? *
Nein

Produkt * LifePlan Tarif Kapitalvariante

Durchführung Beratungsprozess Fernabsatz *
Nein

Allgemeine Details

Ende Vers.dauer Jahre 13 Berechnungsbaels Prämie Zahlungswese monatlich Wert 200,00 abgekürzte Prämienzahl. Jahre 13

Produkt-/Tarifspezifische Details

Anteil KLV zu Beginn (%) 40 Anteil FLV zu Beginn (%) 60 Einstellung entspricht dem Typ Ausgewogen - Scoring 35 Wertsteigerungsklausel Art Dynamik Baels Prämie Steigerung 4,0 %

Performance in % 6,00 Gewählter Anlegertyp Ausgewogen Zeitraum bis zur 1. Erhöhung 1 Jahr Dynamikabstand (Jahre) 1 Jahr

garantierte Ablebenssumme 10 %

Wartezeit für Ablebensschutz

Teillauszahlungen

Fonds

Fonds Standard-Einstellungen [Fonds/ESG überprüfen](#)

Fondschart	Video	Fondsbezeichnung*	Anteil in %
AT0000A143T0.EUR.pdf		Generali Vermögensaufbau-Fonds - Scoring 37.5	10,00
LU1580346895.EUR.pdf		Generali Smart Funds - Best Selection E - Scoring 67.5	10,00
AT0000A218Z7.EUR.pdf		Generali Vermögensanlage Mix - Scoring 80	10,00
LU2152347543.EUR.pdf		*ESG* Generali Smart Funds - Responsible Protect 90 D - Scoring 40	20,00
AT0000A23YE9.EUR.pdf		*ESG* 3 Banken Mensch & Umwelt Aktienfonds (R) - Scoring 85	10,00

+ weiteren Eintrag "Fonds" hinzufügen

SUPPORT FÜR RECHTLICHE SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN DER EMPFEHLUNG FÜR DEN KUNDEN

Beratungsprozesses Leben NEU

Beispielhafter Ablauf einer Beratung



Produktauswahl gemäß Bedarf und Vorsorgeziel des Kunden – basierend auf dem Vorsorgegrad und dem Fragebaum

SUPPORT FÜR RECHTLICHE SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN DER EMPFEHLUNG FÜR DEN KUNDEN

Wie?

1 2 3 4

Beginn 01.04.2022 Ende 01.04.2035 [Fonds-Informationen](#)

Versicherte Person Musterkunde Angebot (22.03.1970)

Sind Sie Raucher? *
Nein

Produkt * LifePlan Tarif Kapitalvariante

Durchführung Beratungsprozess Fernabsatz *
Nein

Allgemeine Details

Ende Jahre Berechnungsbaels Zahlungswese Wert abgekürzte Prämienzahl Jahre
Vers.dauer 13 Prämie monatlich 200,00 13

Produkt-/Tarifspezifische Details

Anteil KLV zu Beginn (%) 40 Anteil FLV zu Beginn (%) 60 Einstellung entspricht dem Typ Ausgewogen - Scoring 35 Wertsteigerungsklausel Art Dynamik Baels Prämie Steigerung 4,0 %
Performance in % 6,00 Gewählter Anlegertyp Ausgewogen Zeitraum bis zur 1. Erhöhung 1 Jahr Dynamikabstand (Jahre) 1 Jahr

garantierte Ablebenssumme 10 %
 Wartezeit für Ablebensschutz
 Teillauszahlungen

Fonds

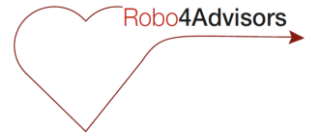
Fonds StandardEinstellungen [Fonds/ESG überprüfen](#)

Fondschart	Video	Fondsbezeichnung*	Anteil in %
AT0000A143T0.EUR.pdf		Generali Vermögensaufbau-Fonds - Scoring 37.5	10,00
LU1580346895.EUR.pdf		Generali Smart Funds - Best Selection E - Scoring 67.5	10,00
AT0000A218Z7.EUR.pdf		Generali Vermögensanlage Mix - Scoring 80	10,00
LU2152347543.EUR.pdf		*ESG* Generali Smart Funds - Responsible Protect 90 D - Scoring 40	20,00
AT0000A23YE9.EUR.pdf		*ESG* 3 Banken Mensch & Umwelt Aktienfonds (R) - Scoring 85	10,00

+ weiteren Eintrag "Fonds" hinzufügen

Beratungsprozesses Leben NEU

Beispielhafter Ablauf einer Beratung



Produktauswahl gemäß Bedarf und Vorsorgeziel des Kunden – basierend auf dem Vorsorgegrad und dem Fragebaum

SUPPORT FÜR RECHTLICHE SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN DER EMPFEHLUNG FÜR DEN KUNDEN

Wie?

1 2 3 4

Beginn 01.04.2022 Ende 01.04.2035 [Fonds-Informationen](#)

Versicherte Person Musterkunde Angebot (22.03.1970)

Sind Sie Raucher? *
Nein

Produkt * LifePlan Tarif Kapitalvariante

Durchführung Beratungsprozess Fernabsatz *
Nein

Allgemeine Details

Ende Vers.dauer Jahre 13 Berechnungsbaels Prämie Zahlungswese monatlich Wert 200,00 abgekürzte Prämienzahl. Jahre 13

Produkt-/Tarifspezifische Details

Anteil KLV zu Beginn (%) 40 Anteil FLV zu Beginn (%) 60 Einstellung entspricht dem Typ Ausgewogen - Scoring 35 Wertsteigerungsklausel Art Dynamik Baels Prämie Steigerung 4,0 %

Performance in % 6,00 Gewählter Anlegertyp Ausgewogen Zeitraum bis zur 1. Erhöhung 1 Jahr Dynamikabestand (Jahre) 1 Jahr

garantierte Ablebenssumme 10 %

Wartezeit für Ablebensschutz

Tellauszahlungen

Fonds

Fonds Standard-Einstellungen [Fonds/ESG überprüfen](#)

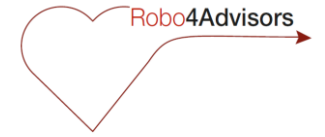
Fondschart	Video	Fondsbezeichnung*	Anteil in %
AT0000A143T0.EUR.pdf		Generali Vermögensaufbau-Fonds - Scoring 37.5	10,00
LU1580346895.EUR.pdf		Generali Smart Funds - Best Selection E - Scoring 67.5	10,00
AT0000A218Z7.EUR.pdf		Generali Vermögensanlage Mix - Scoring 80	10,00
LU2152347543.EUR.pdf		*ESG* Generali Smart Funds - Responsible Protect 90 D - Scoring 40	20,00
AT0000A23YE9.EUR.pdf		*ESG* 3 Banken Mensch & Umwelt Aktienfonds (R) - Scoring 85	10,00

+ weiteren Eintrag "Fonds" hinzufügen

Veranlagung gemäß Anlegertyp vorbelegt!

Beratungsprozesses Leben NEU

Beispielhafter Ablauf einer Beratung



Wie?

1 2 3 4

Beginn 01.04.2022 Ende 01.04.2035 [Fonds-Informationen](#)

Versicherte Person Musterkunde Angebot (22.03.1970)

Sind Sie Raucher? *
Nein

Produkt * LifePlan Tarif Kapitalvariante

Durchführung Beratungsprozess Fernabsatz *
Nein

Allgemeine Details

Ende Jahre Berechnungsbaels Zahlungswes Wert abgekürzte Prämienzahl Jahre
Vers.dauer 13 Prämie monatlich 200,00 13

Produkt-/Tarifspezifische Details

Anteil KLV zu Beginn (%) 40 Anteil FLV zu Beginn (%) 60 Einstellung entspricht dem Typ Ausgewogen - Scoring 35 Wertsteigerungsklausel Art Dynamik Baels Prämie Steigerung 4,0 %
Performance in % 6,00 Gewählter Anlegertyp Ausgewogen Zeitraum bis zur 1. Erhöhung 1 Jahr Dynamikabestand (Jahre) 1 Jahr

garantierte Ablebenssumme 10 %
 Wartezeit für Ablebensschutz
 Tellauszahlungen

Fonds

Fonds Standard-Einstellungen [Fonds/ESG überprüfen](#)

Fondschart	Video	Fondsbezeichnung*	Anteil in %
AT0000A143T0.EUR.pdf		Generali Vermögensaufbau-Fonds - Scoring 37.5	10,00
LU1580346895.EUR.pdf		Generali Smart Funds - Best Selection E - Scoring 67.5	10,00
AT0000A218Z7.EUR.pdf		Generali Vermögensanlage Mix - Scoring 80	10,00
LU2152347543.EUR.pdf		*ESG* Generali Smart Funds - Responsible Protect 90 D - Scoring 40	20,00
AT0000A23YE9.EUR.pdf		*ESG* 3 Banken Mensch & Umwelt Aktienfonds (R) - Scoring 85	10,00

+ weiteren Eintrag "Fonds" hinzufügen

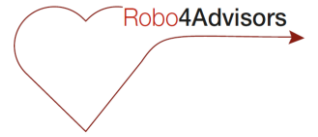
SUPPORT FÜR RECHTLICHE SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN DER EMPFEHLUNG FÜR DEN KUNDEN

FLEXIBILITÄT TRIFFT AUF SICHERHEIT: kundenbasierte Änderung der Fonds-Standard-Einstellung jederzeit möglich



Beratungsprozesses Leben NEU



Beispielhafter Ablauf einer Beratung

Wie?

1 2 3 4

Beginn: 01.04.2022 Ende: 01.04.2035 [Fonds-Informationen](#)

Versicherte Person: Musterkunde Angebot (22.03.1970)

Sind Sie Raucher? *
Nein

Produkt *
LifePlan

Tarif
Kapitalvariante

Durchführung Beratungsprozess Fernabsatz *
Nein

Allgemeine Details

Ende: Vers.dauer Jahre: 13 Berechnungsbaels: Prämie Zahlungswiese: monatlich Wert: 200,00 abgekürzte Prämienzahl: 13

Produkt-/Tarifspezifische Details

Anteil KLV zu Beginn (%): 40 Anteil FLV zu Beginn (%): 60 Einstellung entspricht dem Typ: Gewinnorientiert - Scoring 46.38

Performance in %: 6,00 Gewählter Anlegertyp: Ausgewogen

Werteteilgerungsklausel

Art: Dynamik Baels: Prämie Stelgerung: 4,0 %

Zeitraum bis zur 1. Erhöhung: 1 Jahr Dynamikabestand (Jahre): 1 Jahr

garantierte Ablebensumme: 10 %

Wartezeit für Ablebensschutz

Teillauszahlungen

Fonds

Fonds Standard-Einstellungen [Fonds/ESG überprüfen](#)

Fondschart	Video	Fondsbezeichnung*	Anteil in %
LU1580346895.EUR.pdf		Generali Smart Funds - Best Selection E - Scoring 67.5	13,00
AT0000A218Z7.EUR.pdf		Generali Vermögensanlage Mix - Scoring 80	47,00

+ weiteren Eintrag "Fonds" hinzufügen

SUPPORT FÜR RECHTLICHE SICHERHEIT

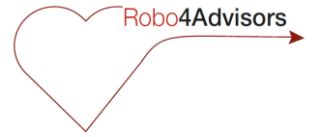
FLEXIBILITÄT IN DER EMPFEHLUNG FÜR DEN KUNDEN

FLEXIBILITÄT TRIFFT AUF SICHERHEIT:
bei Änderung der Fonds-Standard-Einstellung
⇒ Hinweis auf geänderten Anlegertyp vorhanden



Beratungsprozesses Leben NEU

Beispielhafter Ablauf einer Beratung



Wie?

1 2 3 4

Beginn: 01.04.2022 Ende: 01.04.2035

Versicherte Person: Musterkunde Angebot (22.03.1970)

Sind Sie Raucher? *
Nein

Produkt *
LifePlan

Tarif: Kapitalvari

Allgemeine Details

Ende: Vers.dauer Jahre: 13 Berechnungsbaese: Prämie

Produkt-/Tarifspezifische Details

Anteil KLV zu Beginn (%): 40 Anteil FLV zu Beginn (%): 60

Performance in %: 6,00

garantierte Ablebensumme: 10 %

Wartezeit für Ablebensschutz
 Teillauszahlungen

Fonds

Fonds Standard-Einstellungen [Fonds/ESG überprüfen](#)

Leben

Fonds Anteile
Einstellung entspricht dem Typ: **Gewinnorientiert - Scoring 46.38**
Gewählter Anlegertyp: Ausgewogen
Nachhaltigkeit im Rahmen des FLV-Anteils ursprünglich vom Kunden gewünscht: 50 %
aktuell gewählter Anteil: 0 %

Fondschart	Video	Fondsbezeichnung*	Anteil in %
LU1580346895_EUR.pdf		Generali Smart Funds - Best Selection E - Scoring 67.5	13,00
AT0000A218Z7_EUR.pdf		Generali Vermögensanlage Mix - Scoring 80	47,00

[weiteren Eintrag "Fonds" hinzufügen](#)

Beale: Prämie Stelgerung: 4,0 %
Dynamikabestand (Jahre): 1 Jahr

OK

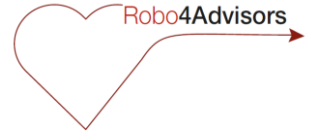
SUPPORT FÜR RECHTLICHE SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN DER EMPFEHLUNG FÜR DEN KUNDEN



Beratungsprozesses Leben NEU – Ihre Vorteile

Unser Angebot für Sie



- **Digitale Unterstützung** im geführten Beratungsprozess der Lebensversicherung

- **Passgenaue Versicherungslösungen**

- individuell auf den Bedarf
- die Risikobereitschaft und
- die Wünsche des Kunden abgestellt

mit voller Flexibilität bei Änderungswünschen

- **Höchstmögliche Sicherheit** bei der Beratung und in der Struktur des Gesprächsablaufes
- **Fehlerquellen in der Lebensberatung vermeiden**

SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?



**UNS GEHT'S
UM SIE.**

MARKT



INFLATION

ZINSEN

KAPITALMARKT

RECHTLICHES

KUND_INNEN



SICHERHEIT

ERTRAG

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

BERATER_INNEN



SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN

**BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN**

VERKNÜPFT MIT DEM THEMA NACHHALTIGKEIT

Die Vorsorge mit der richtigen Versicherung – Die privaten Vorsorgelösungen der Generali

Unser Angebot für Sie

BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN



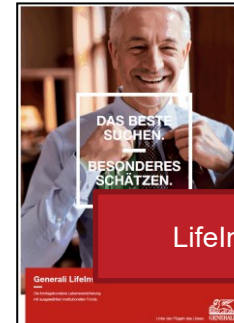
Fondspolize

- **Flexible Veranlagung für Monatssparer:** ab 2. Versicherungsjahr monatliche Änderung der Veranlagung möglich (4x jährlich kostenlos)
- **Flexible Gestaltung von Teilentnahmen / vollständiger Rückkauf**
 - **6.-10. Vers.jahr** ⇒ **Teilentnahmen bis zu 50 % des Fondsvermögens möglich**
 - **ab dem 11. Vers.jahr** ⇒ Teilentnahmen oder vorzeitiges Vertragsende möglich (kein Stornoabzug)
- Ablebensschutz, der sich der Entwicklung der einbezahlten Prämien bzw. Reduktionen aufgrund von Teilauszahlungen anpasst
- Bei Einschluss einer 3-jährigen Wartezeit keine Gesundheitsprüfung!
Ablebenssumme < EUR 15.000,--



LifePlan + Prämien-
Schutzschirm

- **Kombination aus KLV und FLV**
- Teilauszahlungsmöglichkeit
- Aufstockungsoption bei best. Anlässen ohne neuerliche Gesundheitsprüfung
- Ablaufmanagement
- Einstiegsmanagement beim Einmalerlag
- **Prämien-Schutzschirm:** Absicherungsmöglichkeit der Prämie bei Ableben des Versorgers (VP1)
- Zusatzversicherung übernimmt die Prämienzahlung für einen vordefinierten Zeitraum



LifeInvest

- **Daily NAV** - tägliche Kursdarstellung
- **Einmalerlags-Veranlagung in institutionelle Fondstranchen** (exklusiv und institutionell günstig)
- **Schlanke Kostenstruktur**
- **Flexibler Ablebensschutz**
- **Vorteile aus Services:**
 - Ablauf-/Einstiegsmanagement
 - Rebalancing
 - Änderung der Veranlagung durch Fondsswitchmöglichkeit



Bestattungsvorsorge

- **Vereinfachte Gesundheitsprüfung** von € 5.000 – €15.000,--
Versicherungssumme
- **Voller Versicherungsschutz** ab dem ersten Tag
- Laufende Prämienzahlung bis zum Endalter von 80 Jahren
- Die Versicherungsleistung kann sich um die Gewinnanteile erhöhen
- Direktverrechnung mit dem Bestattungsinstitut
- Rückführung aus dem Ausland

Die Vorsorge mit der richtigen Versicherung – Die privaten Vorsorgelösungen der Generali

Unser Angebot für Sie

BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN



Der Prämien-Schutzschirm im Generali LifePlan

Was ist der Prämien-Schutzschirm?

- Mit der neuen Zusatzversicherung wird der Generali LifePlan Kapitalvariante **in Richtung Startvorsorge** erweitert.
- Die Zusatzversicherung **übernimmt bei Ableben des Versorgers (= versicherte Person der Zusatzversicherung z.B. Elternteil) die Prämienzahlung** des Hauptvertrages für einen bestimmten Zeitraum.

Für wen eignet er sich?

- Die Zusatzversicherung eignet sich für Personen, **die für jemand anderen** mit einer laufender Prämienzahlung **ansparen und die Prämienzahlung** im Falle des eigenen Ablebens für einen bestimmten Zeitraum **sicherstellen möchten**.
- Bei der zu versorgenden Person kann es sich um **Kinder, Enkelkinder, Partner oder auch um jemand anderen handeln**.

Die Vorsorge mit der richtigen Versicherung – Die privaten Vorsorgelösungen der Generali

Unser Angebot für Sie

BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN



Der Prämien-Schutzschirm im Generali LifePlan



Die Fakten

Hauptvertrag	Generali LifePlan Kapitalvariante mit laufender Zahlung
VN Hauptvertrag	Der Versorger ist der Versicherungsnehmer des Generali LifePlan (=Hauptvertrag)
VP Hauptvertrag	Die zu versorgende Person (z.B. Kind) ist versicherte Person des Generali LifePlan (=VP1)
VN und VP der Zusatzversicherung	Bei der Zusatzversicherung ist der Versorger Versicherungsnehmer und versicherte Person (=VP2)
Vertragsdauer Zusatzversicherung	Mind. 10 Jahre und max. 25 Jahre
Endalter Versorger	75 Jahre (max. Eintrittsalter 65 Jahre)

Hinweise:

- Keine weiteren optionalen Zusatzversicherungen möglich (Rundum Lebens-Assistance und Ablebensleistung sind fix enthalten)
- Der Prämien-Schutzschirm entfällt bei Prämienbefreiung des Hauptvertrages
- Der Dynamikplan wird während der Leistungsphase ausgesetzt
- Die Aufstockungsoption kann in der Leistungsphase nicht beansprucht werden

Die Vorsorge mit der richtigen Versicherung – Die privaten Vorsorgelösungen der Generali

Unser Angebot für Sie

BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN



Der Prämien-Schutzschirm im Generali LifePlan

Welche Zielgruppen gibt es?

Zielgruppe 1



Als finanzielle Basis für Kinder

- Eigene Kinder
- Patenkinder
- Nichten & Neffen
- Enkelkinder
- uvm.



Sinnvolles Geschenk zur Geburt, Taufe, Geburtstag

Geldgeschenke werden schnell mal ausgegeben. Mit dem Generali LifePlan wird es so angelegt, dass es dann zur Verfügung steht, wenn es wirklich gebraucht wird z.B. für das erste Auto.



Grundstein für den Kapitalaufbau von Kindern

Nach Ablauf der Zusatzversicherung kann der Vertrag dem Kind übergeben werden, damit es sich selber Kapital für die eigene Altersvorsorge oder einen Geldpolster aufbauen kann.

Die Vorsorge mit der richtigen Versicherung – Die privaten Vorsorgelösungen der Generali

Unser Angebot für Sie

BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN



Der Prämien-Schutzschirm im Generali LifePlan

Welche Zielgruppen gibt es?

Zielgruppe 2



Zur Absicherung für den eigenen Partner

Um Kapital aufzubauen und gleichzeitig mit dem Prämien-Schutzschirm sicherzugehen, dass der Partner das Kapital zu einem bestimmten Zeitpunkt erhält – egal was passiert.



Beispielsweise um

- Kapital für den Pensionseintritt des Partners oder
- Kapital für den Hauskauf o. Ä. anzusparen und für den Fall der Fälle sicherzustellen.



Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?



**UNS GEHT'S
UM SIE.**

MARKT



INFLATION

ZINSEN

KAPITALMARKT

RECHTLICHES

KUND_INNEN



SICHERHEIT

ERTRAG

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

BERATER_INNEN



SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN

BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN

VERKNÜPFT MIT DEM THEMA NACHHALTIGKEIT

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

NACHHALTIGKEIT

NACHHALTIGKEIT VERSTEHEN UND BERATEN



Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

NACHHALTIGKEIT



Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

NACHHALTIGKEIT



Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

NACHHALTIGKEIT

**NACHHALTIGKEIT
bedeutet für jeden etwas
anderes!**



Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

NACHHALTIGKEIT

**NACHHALTIGKEIT
bedeutet für jeden etwas
anderes!**



Ich bin gegen
Kinderarbeit

Ich möchte in
Energiewende
investieren

Bloß keine Firmen, die
Tabak oder Alkohol
produzieren

Mir ist wichtig,
dass
Unternehmen
ihre Mitarbeiter
gut behandeln

Ich bin für
Einhaltung der
Menschenrechte

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

Mehr als nur 3 Buchstaben - ESG wird unsere (Fonds)Welt verändern!



Environment

Umwelt

- Klimastrategie
- Ressourcen & Abfall
- CO₂-Fußabdruck
- Umweltauswirkung der Produkte



Social

Soziales

- Menschenrechte
- Gesundheit & Sicherheit
- Gleichberechtigung
- Bildung



Governance

Unternehmensführung

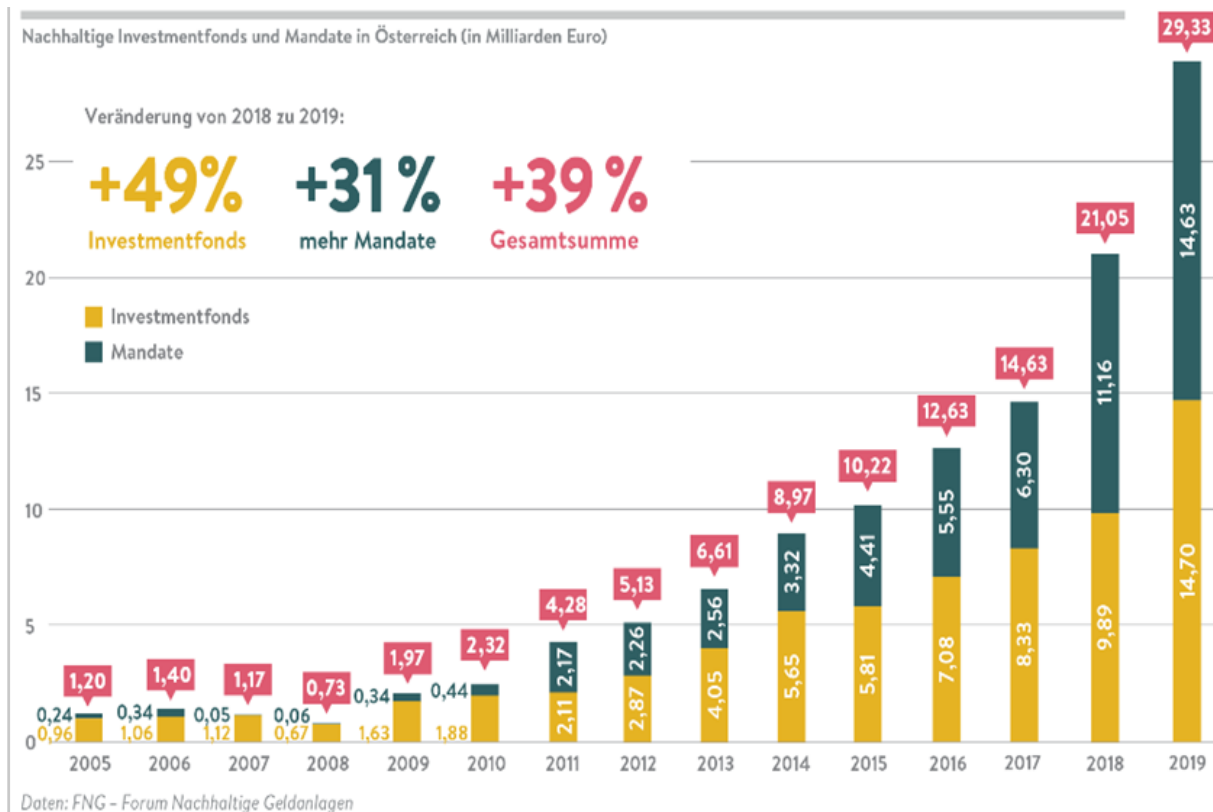
- Unternehmensethik
- Bekämpfung von Korruption/
Betrug
- Aufsichtsstrukturen
- Compliance

Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

NACHHALTIGKEIT

ESG – Bedeutung nimmt rasant zu!
Volumen Nachhaltiger Investments letztes Jahr + 50%



Aktuelle IST-Situation

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

NACHHALTIGKEIT

**Auf NACHHALTIGE
GELDANLAGE
ansprechen.....**



Jugendliche
Zielgruppen
ansprechen

E-Auto anmelden

Denen
Gesunde
Ernährung
wichtig ist

Als
Investmentthema
besprechen

Die über
Klimawandel
besorgt sind

Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

Tägliche Meldungen



27. September 2015 - 10:00 Uhr · Valentina Dirmaier · Inviertel

Flugrettungs-Einsatz nach Mopedunfall Eltern müssen für Kosten aufkommen



Nach dem Unfall wurde Notarztubschrauber angefordert. Bild: Weibold

OSTERMIETHING, SANKT PANTALEON. Krankenkasse will nicht zahlen, da der Transport nicht notwendig gewesen sei.



Kosten, die nach einem Unfall beispielhaft entstehen können ...

UNFALLVERSICHERUNG

Unfallversicherung - billig oder teuer?

■ Mögliche Folgekosten durch einen Unfall

Autoumbau

Bei Autoumbauten ist zunächst zu beachten, ob die verunfallte Person selbst fahren kann/möchte oder ob sie Beifahrer ist und ob ein Rollstuhl verladen werden muss oder nicht. Abhängig davon muss das Auto justiert werden. Von Auffahrrampen über Selbstfahrssysteme bis zu Rollstuhlliften ist auf dem Markt alles erhältlich.



Fotos: ©Fa. DLOUHY GmbH

ca. EUR 10.000,- bis EUR 80.000,-

Diverse Liftsysteme

Für Mobilität im Haus, in der Wohnung oder im öffentlichen Treppenhaus. Je nach Stiegenverlauf (gerade Treppe, kurvig es Stiegenhaus oder Außenanlage) richtet sich die Art der diversen Liftmodelle.

Die Kosten können je nach zusätzlich erforderlichen baulichen Maßnahmen variieren bzw. höher sein!

Plattformtreppenlift



ca. EUR 18.000,-
bis EUR 28.000,-

Vertikaler Plattformlift



Fotos: ©Fa. Weigl Liftsysteme

ca. EUR 26.000,-
bis EUR 52.000,-

Kosten, die nach einem Unfall beispielhaft entstehen können ...

UNFALLVERSICHERUNG

Unfallversicherung - billig oder teuer?

Badezimmerumbau

Bei Rollstuhlpatienten ist ein Bewegungsradius von mindestens 150 cm notwendig, um ein unbeschwertes Fortbewegen gewährleisten zu können.

Manchmal ist das nur durch aufwendige Zusammenlegung von Räumen oder Verlegung des Badezimmers möglich und verursacht noch höhere Kosten.



Fotos: ©Europ Assistance, Rehab-Management

ca. EUR 15.000,-
bis EUR 42.000,-

Weitere Baumaßnahmen – z. B.:

- Bereinigung von Schwellen und Höhenunterschieden
- neue Erschließung (Rampen, Außenlifte)
- Überdachung der Zugänge
- Verbreiterung von Gängen und Engstellen (z. B. Türverbreiterungen)
- Änderungen der Türanschläge
- Umbau von Schlafzimmer, Küche und/oder anderen Räumlichkeiten



Fotos: ©Europ Assistance,
Rehab-Management

Je nach Gesundheitszustand der betroffenen Person und der bestehenden Wohnsituation
ca. EUR 35.000,- bis EUR 350.000,-

Kosten, die nach einem Unfall beispielhaft entstehen können ...

UNFALLVERSICHERUNG

Unfallversicherung - billig oder teuer?

WIEVIEL GELD BRAUCHEN SIE NACH EINEM UNFALL?

WOZU	ANZAHL	KOSTEN	GESAMT
Umbau Innentüren	6	€ 1.500,00	€ 9.000,00
Umbau Aussentüren	2	€ 3.000,00	€ 6.000,00
Umbau WC	2	€ 5.000,00	€ 10.000,00
Umbau Badezimmer	1	€ 15.000,00	€ 15.000,00
Umbau Küche, WoZi, Schlafzimmer	1	€ 10.000,00	€ 10.000,00
Einbau Lift pro Ebene	1	€ 15.000,00	€ 15.000,00
Umbau KFZ	2	€ 50.000,00	€ 100.000,00
Sonstige Heilbehelfe	1	25.000,00	€ 25.000,00
Sonstiges ...			
SUMME			€ 190.000,00

Eingeschränkter gesetzlicher Sozialversicherungsschutz

- Versicherungsschutz besteht **nur** bei Unfällen während der Arbeit bzw. Schule und auf dem direkten Weg von und zur Arbeit bzw. Schule.
- Gesetzlicher Unfallschutz **nur** für Kinder **im verpflichtenden Kindergartenjahr!**
- **Leistungen ab 20% Erwerbsunfähigkeit** in Form einer Rente
- Die Höhe der gesetzlichen Leistung ist **abhängig von der Anzahl der Versicherungsmonate**, vom letzten Verdienst und vom Invaliditätsgrad.

Grundversorgung → Versorgungslücke!

KEIN gesetzlicher Unfallschutz für:

- ⇒ nicht schulpflichtige Kinder
- ⇒ Pensionisten
- ⇒ Kinder vor dem verpflichtenden Kindergartenjahr
- ⇒ nicht erwerbstätige Hausfrauen/-männer
- ⇒ Freizeitunfälle (Garten, Urlaub, Sport, Hobby,)

Die private Unfallversicherung bietet Versicherungsschutz:

- weltweit
- 24 Stunden - rund um die Uhr
- bei Arbeits- UND Freizeitunfällen

Disclaimer

Bei dieser Publikation handelt es sich um eine unverbindliche Werbeunterlage der Generali Versicherung AG (Wien), die ausschließlich als Kundeninformation dient und keinesfalls ein Angebot, eine Aufforderung oder eine Empfehlung zum Kauf darstellt.

Die getätigten Aussagen und Schlussfolgerungen sind unverbindlich und allgemeiner Natur.

Sie berücksichtigen nicht die persönlichen Bedürfnisse der Versicherungsnehmer und können sich jederzeit ändern.

Die vollständigen vorvertraglichen und vertraglichen Informationen sind im Versicherungsantrag, in der Versicherungspolizze und in den Versicherungsbedingungen enthalten

Die konkrete Leistungsbeschreibung zu Art und Umfang Ihres Versicherungsschutzes entnehmen Sie Ihrer Versicherungspolizze und den vereinbarten Versicherungsbedingungen

Eine individuelle Beratung ist notwendig und wird empfohlen. Druckfehler und Irrtümer vorbehalten.

Disclaimer

RECHTSHINWEIS:

Bei den im Rahmen dieser Präsentation übermittelten Unterlagen sowie geäußerten Meinungen des Vortragenden handelt es sich um unverbindliche Mitteilungen, welche ausschließlich der Information dienen und keinesfalls ein Angebot, eine Aufforderung oder eine Empfehlung zum Kauf, Verkauf oder Tausch von Anlageprodukten darstellen. Gegebenenfalls getätigte Aussagen zur Marktlage stellen die eigene Ansicht der geschilderten Umstände dar. Hiermit ist weder eine Allgemeingültigkeit noch eine Empfehlung oder Anlageberatung verbunden. Es handelt sich hierbei nicht um eine Finanzanalyse. Die zur Verfügung gestellten Informationen basieren auf dem Wissensstand der mit der Erstellung betrauten Personen zum Zeitpunkt der Erstellung. Es können sich auch (je nach Marktlage) jederzeit und ohne vorherige Ankündigung Änderungen ergeben. Die verwendeten Informationen beruhen auf Quellen, die als zuverlässig erachtet wurden. Es wird keine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Informationen sowie der herangezogenen Quellen übernommen, sodass etwaige Haftungs- und Schadenersatzansprüche, die insbesondere aus der Nutzung oder Nichtnutzung bzw. aus der Nutzung allfällig fehlerhafter oder unvollständiger Informationen resultieren, ausgeschlossen sind. Die getätigten Aussagen und Schlussfolgerungen sind unverbindlich und genereller Natur und berücksichtigen nicht die individuellen Bedürfnisse der Anleger hinsichtlich Ertrages, Risikobereitschaft, finanzieller und steuerlicher Situation. Eine Einzelberatung durch eine qualifizierte Fachperson ist notwendig und wird empfohlen.

Vor einer eventuellen Entscheidung zum Erwerb der im Rahmen dieser Präsentation erwähnten Investmentfonds sollten die wesentlichen Anlegerinformation (KID) iVm dem aktuellen Prospekt bzw. dem aktuellen Informationsdokument gemäß § 21 AIFMG, als alleinverbindliche Grundlage für den Kauf von Investmentfondsanteilen durchgelesen werden. Die wesentlichen Anlegerinformationen (KID) sowie die veröffentlichten Prospekte bzw. Informationsdokumente gemäß § 21 AIFMG aller von der 3 Banken-Generali Investment-Gesellschaft m.b.H. verwalteten Fonds in ihrer aktuellen Fassung stehen dem Interessenten unter www.3bg.at sowie den Zahlstellen des Fonds zur Verfügung. Zu beachten ist weiters, dass in der Vergangenheit erzielte Erträge keine verlässlichen Rückschlüsse auf die zukünftige Entwicklung eines Fonds zulassen! Die dargestellten Wertentwicklungen zeigen die Bruttoperformance und berücksichtigen weder Ausgabe- und Rücknahmegebühren noch Fondssteuern bzw. individuelle Depot- und Kontoführungsgebühren. Investmentfonds können aufgrund der Portfoliozusammensetzung oder der verwendeten Portfoliomanagementtechniken eine erhöhte Wertschwankung (Volatilität) aufweisen. Etwaige Informationen über die nachhaltigkeitsrelevanten Aspekte gemäß der Offenlegungsverordnung (EU) 2019/2088 stehen dem Interessenten unter www.3bg.at zur Verfügung. Jegliche unautorisierte Verwendung von ausgehändigten Unterlagen, insbesondere dessen gänzliche bzw. teilweise Reproduktion, Verarbeitung oder Weitergabe ist ohne vorherige Erlaubnis untersagt.

Obwohl die Informationsanbieter der 3 Banken-Generali Investment-Gesellschaft m.b.H., einschließlich unter anderem der MSCI ESG Research LLC und ihrer verbundenen Unternehmen (die „ESG-Parteien“), Informationen (die „Informationen“) aus Quellen beziehen, die sie für zuverlässig halten, gewährleistet oder garantiert keine der ESG-Parteien die Echtheit, Richtigkeit und/oder Vollständigkeit der hierin enthaltenen Daten und schließt ausdrücklich alle ausdrücklichen oder stillschweigenden Gewährleistungen aus, einschließlich derer der Marktgängigkeit und Eignung für einen bestimmten Zweck. Die Informationen dürfen ausschließlich für Ihren internen Gebrauch verwendet werden, dürfen nicht in irgendeiner Form vervielfältigt oder weiterverbreitet werden und dürfen nicht als Grundlage oder Bestandteil von Finanzinstrumenten oder Produkten oder Indizes verwendet werden. Ferner darf keine der Informationen an sich für die Entscheidung herangezogen werden, welche Wertpapiere gekauft oder verkauft werden oder wann sie gekauft oder verkauft werden. Keine der ESG-Parteien haftet für Fehler oder Auslassungen im Zusammenhang mit den hierin enthaltenen Daten oder für direkte oder indirekte Schäden, Einzelfallschäden, Strafschadenersatz, Folgeschäden oder sonstige Schäden (einschließlich entgangenen Gewinn), selbst wenn sie auf die Möglichkeit solcher Schäden hingewiesen wurde.

Haben Sie Interesse oder weitere Fragen?



Unsere bestens ausgebildeten regionalen Maklerbetreuungs-Teams kümmern sich stets hochmotiviert um Sie.

evpplus.generalis.at
partner.generalis.at
www.servicebytogether.at

