

Modul 9: Lebens- und Unfallversicherungen

28.04.2022

Hannes Dillinger
Leiter Bankenvertrieb und UAV-Personenversicherung
Generali Versicherung AG

Hinweis: Zur Erleichterung der Lesbarkeit wurde auf
geschlechtsspezifische Differenzierungen verzichtet.
In sämtlichen Texten sind immer Frauen und Männer,
ohne jede Diskriminierung, gleichwertig gemeint.

Aktuelle IST-Situation

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



**UNS GEHT'S
UM SIE.**

MARKT



KUND_INNEN



BERATER_INNEN



INFLATION

SICHERHEIT

**SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT**

ZINSEN

ERTRAG

**FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN**

KAPITALMARKT

**WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE**

**BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN**

RECHTLICHES

VERKNÜPFT MIT DEM THEMA NACHHALTIGKEIT

Aktuelle IST-Situation

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



**UNS GEHT'S
UM SIE.**

MARKT



KUND_INNEN



BERATER_INNEN



INFLATION

SICHERHEIT

**SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT**

ZINSEN

ERTRAG

**FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN**

KAPITALMARKT

**WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE**

**BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN**

RECHTLICHES

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

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



vor 1 Tag

Focus

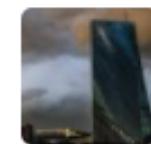
Die Inflation galoppiert - und steigt schlimmstenfalls noch deutlich höher



vor 16 Minuten

DER SPIEGEL

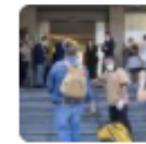
Krieg und Konjunktur: Wie schlimm wird die Putin-Krise?



vor 1 Tag

Mallorca Zeitung

Beschäftigungsrekord auf Mallorca trotz Krieg und Inflation



vor 4 Stunden

Auch in den Nachrichten

Tagesschau

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



vor 1 Tag

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...
berbeitslosigkeit
jobcenter
Arbeitslosigkeit
Arbeitslosigkeit
Arbeitslosigkeit

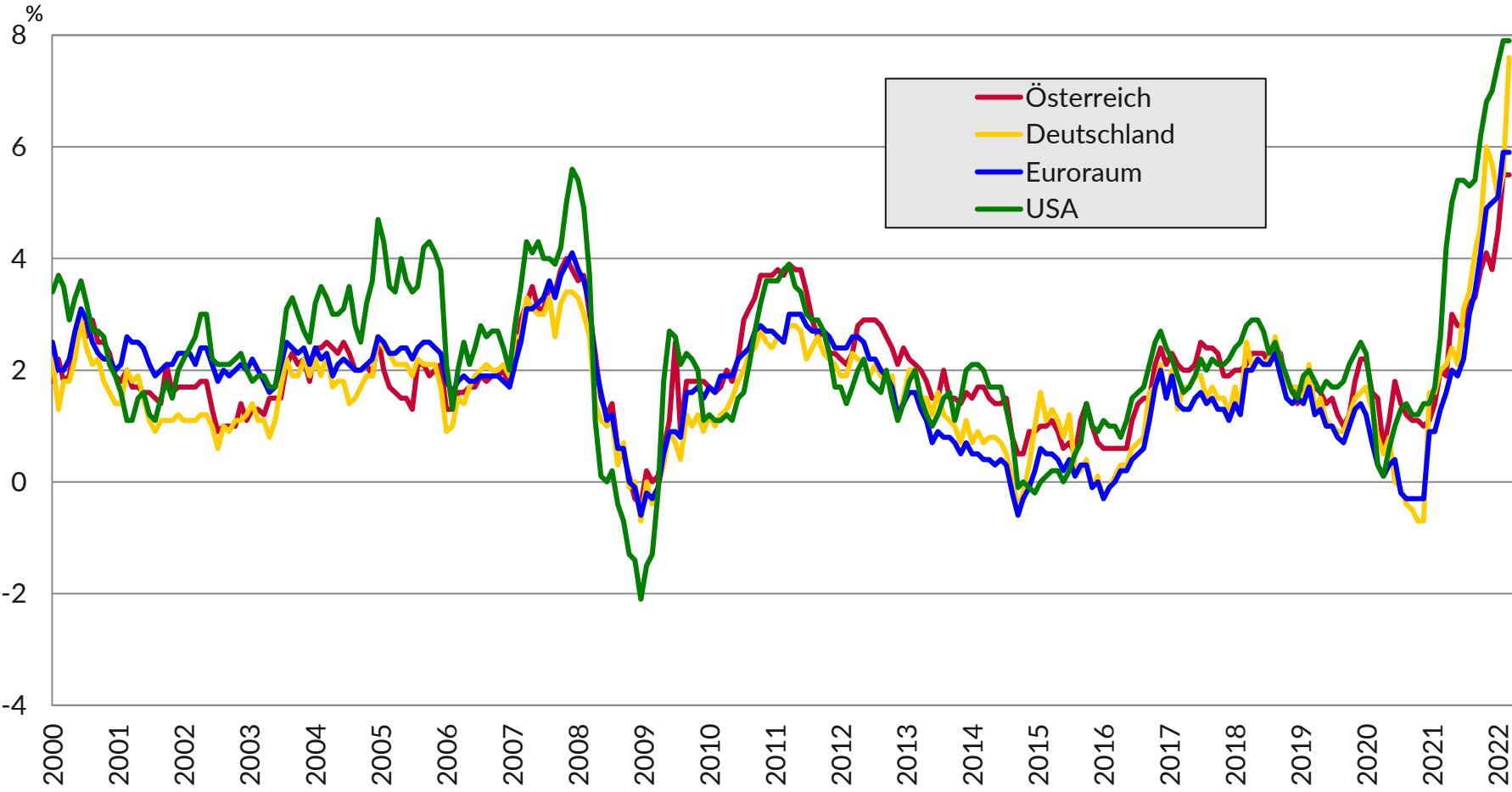


Wirtschaft

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

SICHERHEIT

SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

ZINSEN

ERTRAG

FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN

KAPITALMARKT

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN

RECHTLICHES

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

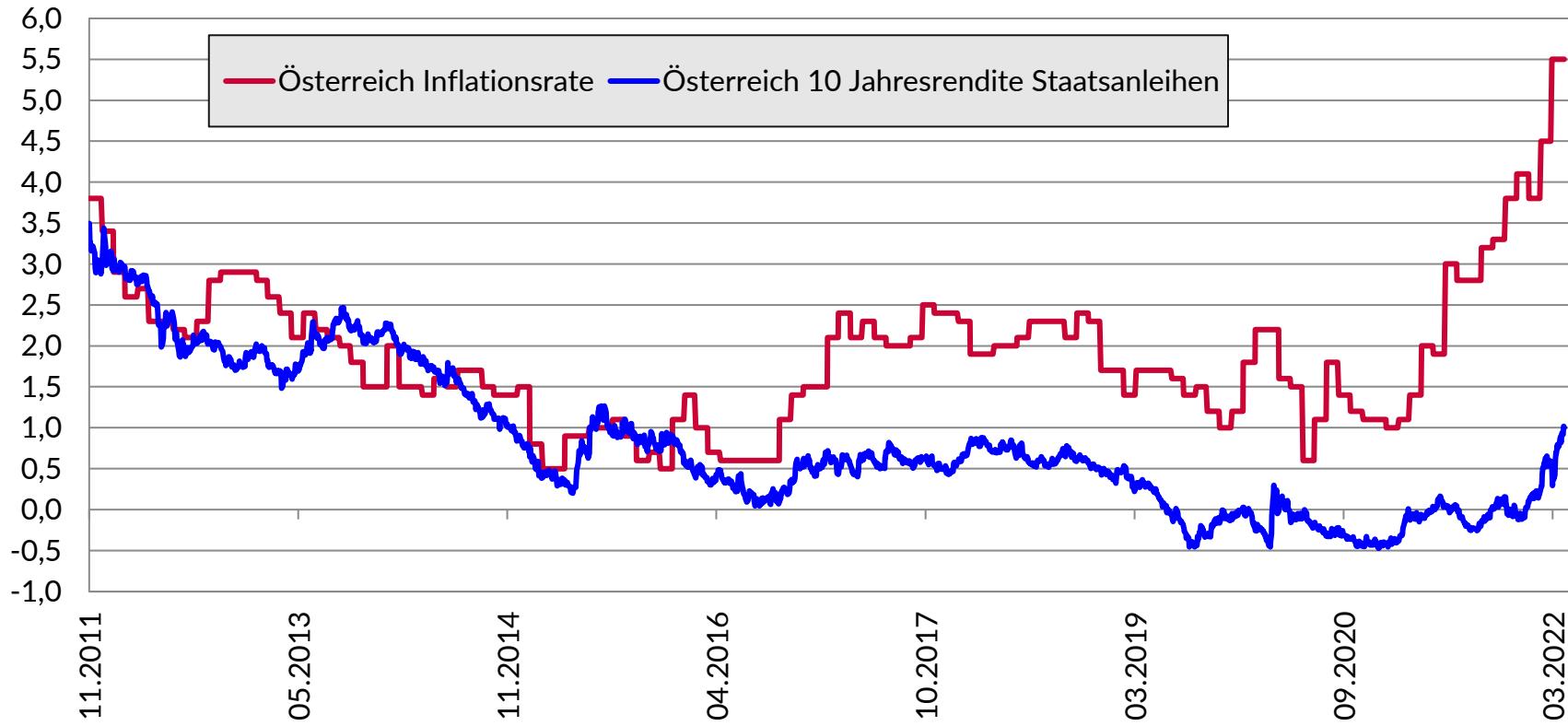
In der Euro-Zone zuletzt
deutliche Renditeanstiege von
„deutlich negativ“ auf
„überwiegend positiv.“

Aktuelle IST-Situation

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

Negativer Realzins als Dauerzustand

„Laut Lehrbuch“ gilt nicht mehr....



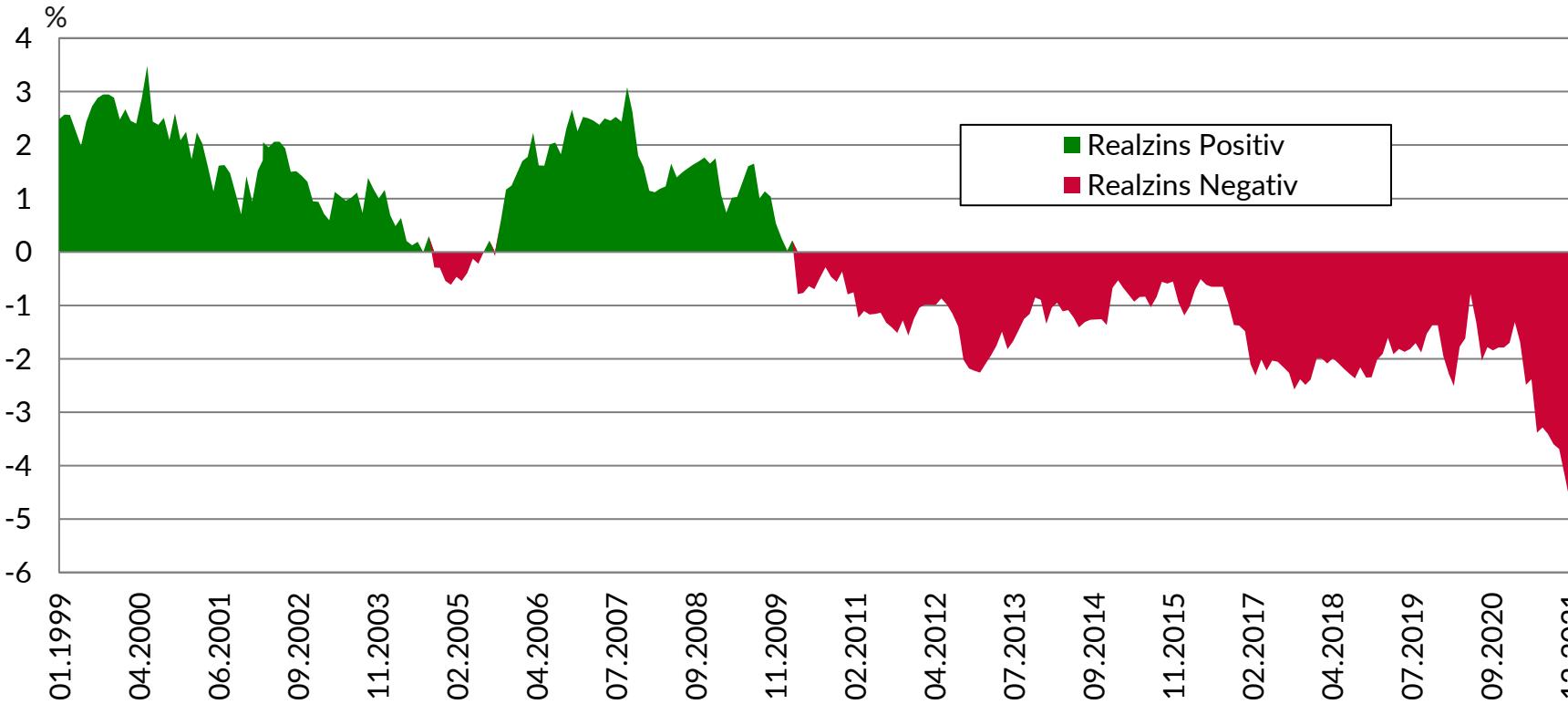
Anleihemarkt ignoriert
Inflationshoch trotz jüngster
Anstiege der Renditen...

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 ?



UNS GEHT'S
UM SIE.



MARKT



KUND_INNEN



BERATER_INNEN

INFLATION

SICHERHEIT

SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

ZINSEN

ERTRAG

FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN

KAPITALMARKT

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN

RECHTLICHES

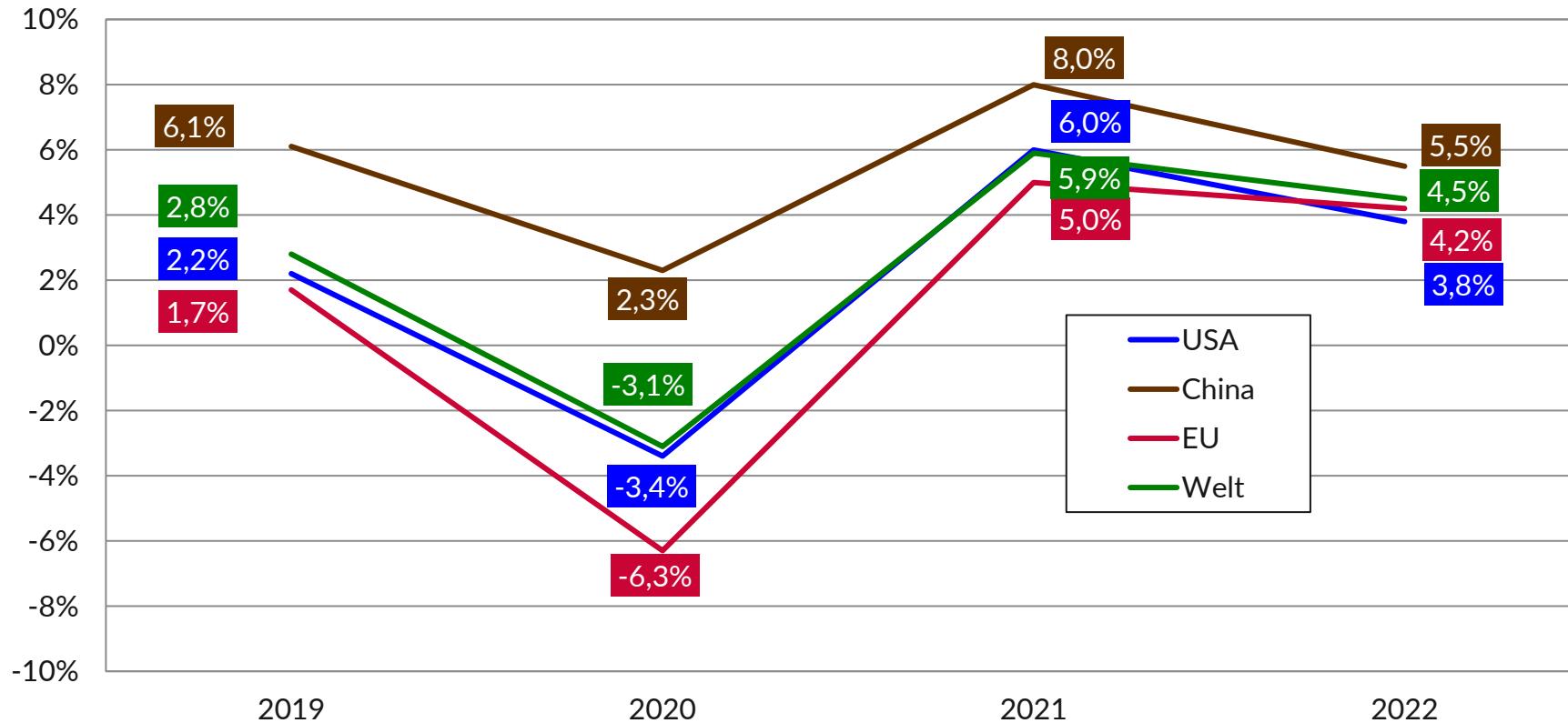
VERKNÜPFT MIT DEM THEMA NACHHALTIGKEIT

Aktuelle IST-Situation

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

Weltwirtschaft auf Wachstumskurs

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



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

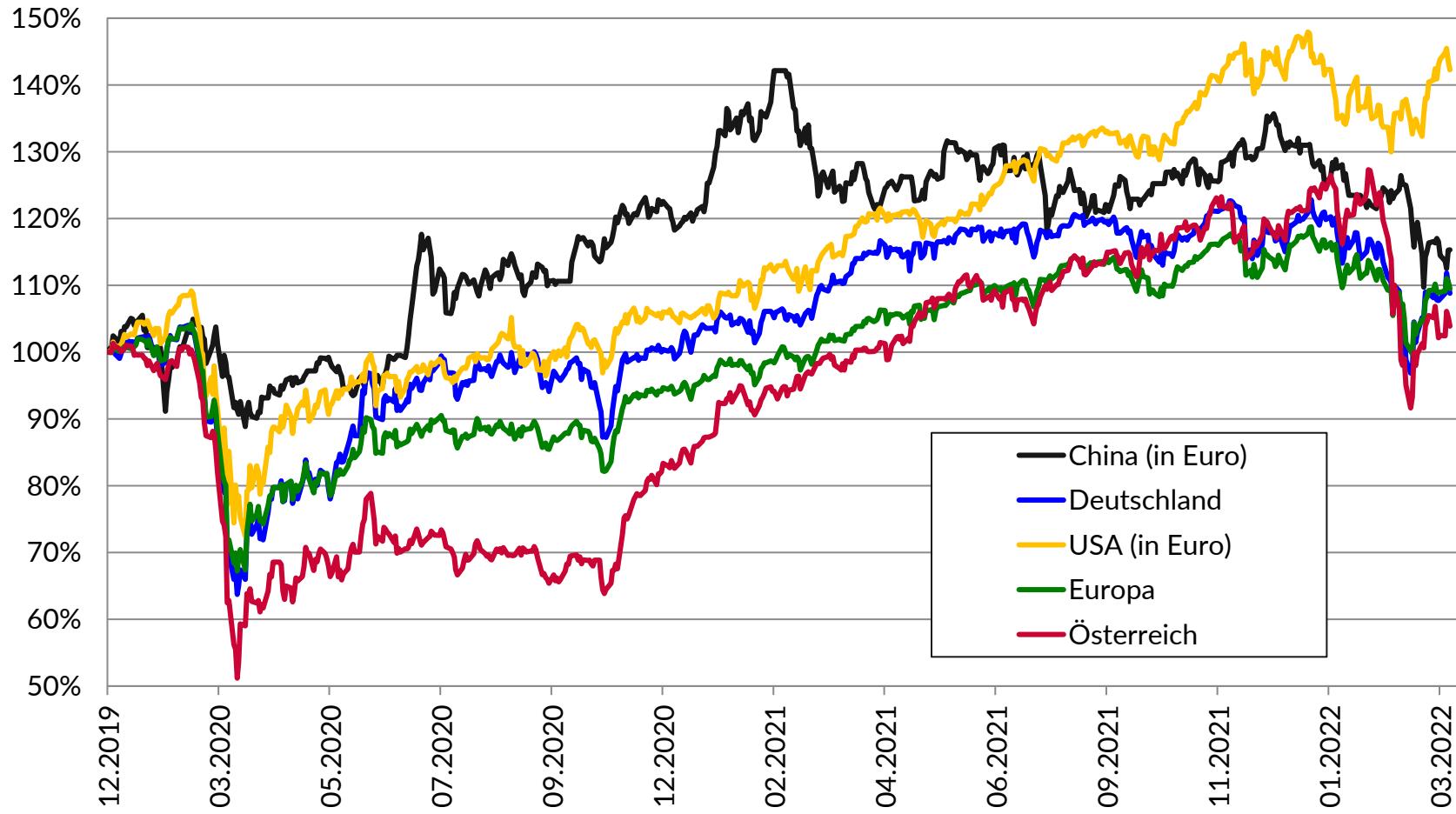
Chinas „Lokomotiv-
Funktion“ schwächt sich
aber ab...

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...

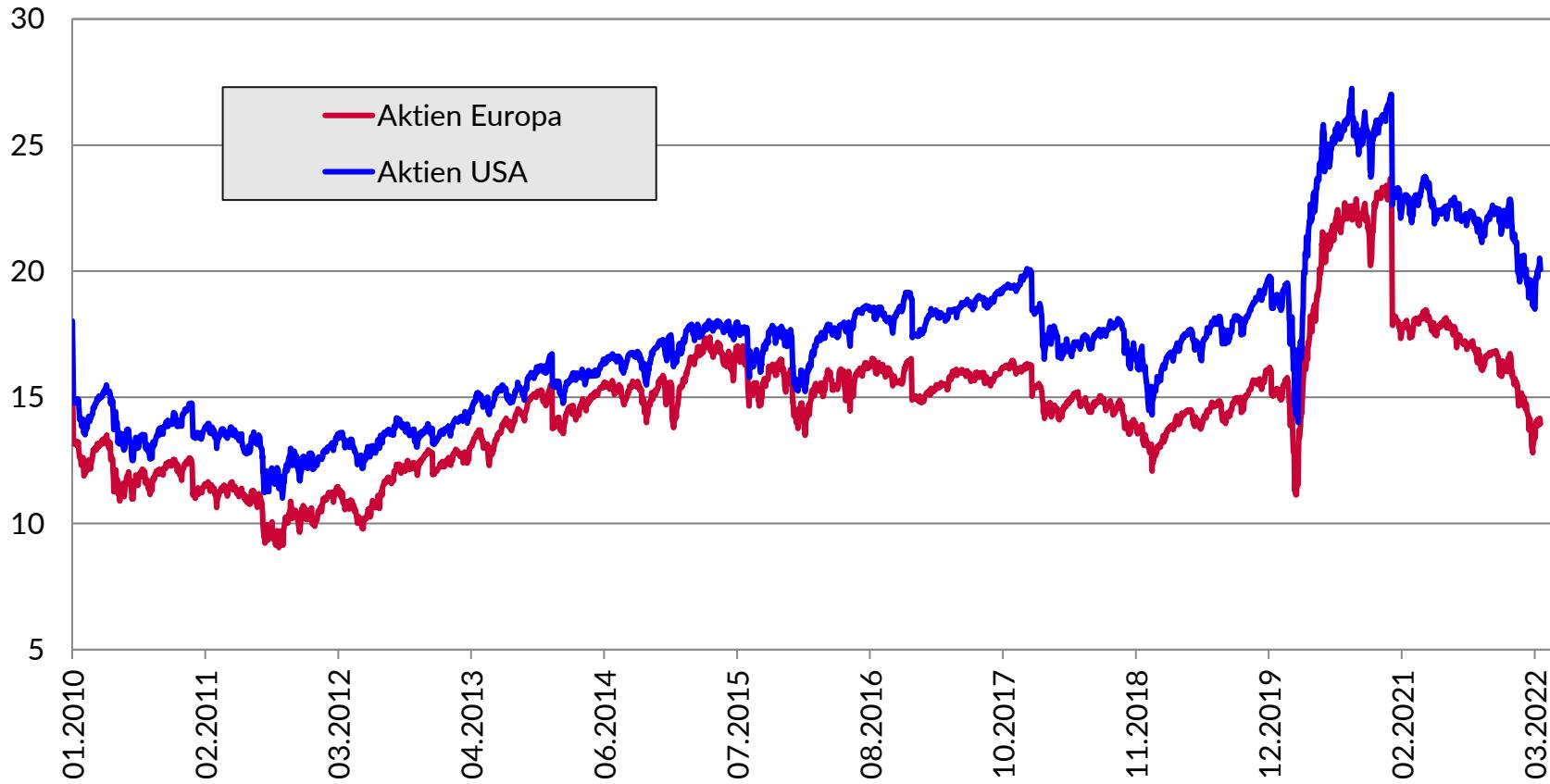
Quelle: Bloomberg
Stichtag: 31.03.2022

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 ?



UNS GEHT'S
UM SIE.

MARKT



KUND_INNEN



BERATER_INNEN



INFLATION

SICHERHEIT

SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

ZINSEN

ERTRAG

FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN

KAPITALMARKT

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN

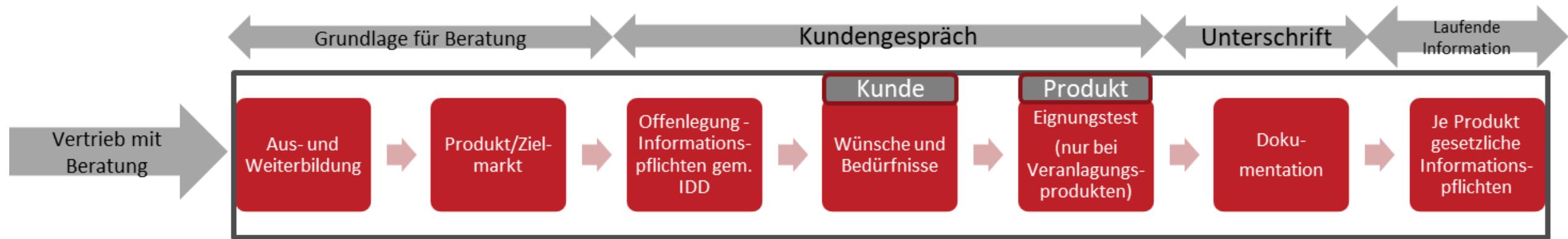
RECHTLICHES

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



KUND_INNEN



BERATER_INNEN



INFLATION

SICHERHEIT

SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

ZINSEN

ERTRAG

FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN

KAPITALMARKT

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN

RECHTLICHES

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 ?



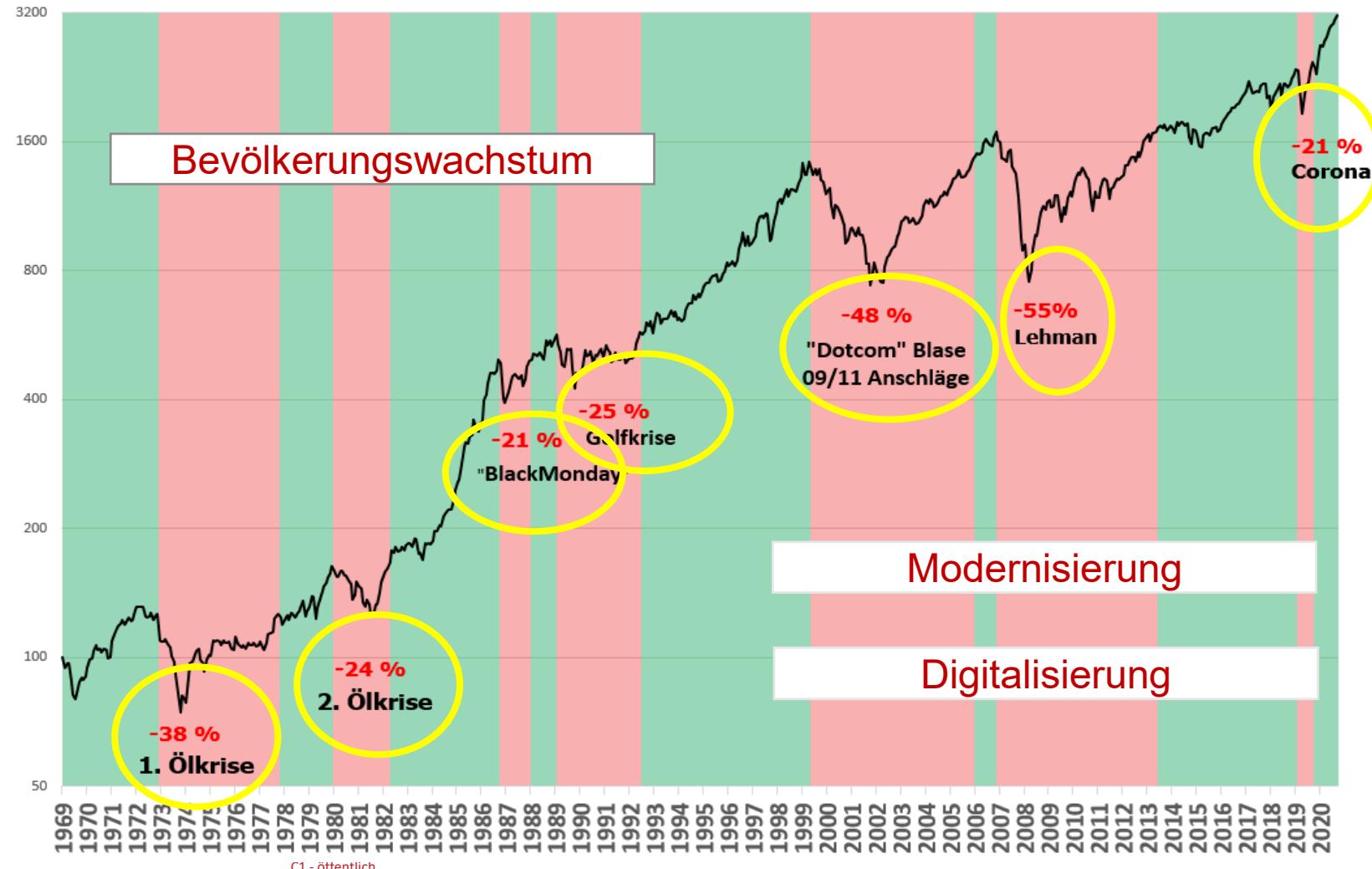
Aktuelle IST-Situation

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

SICHERHEIT

ERTRAG

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



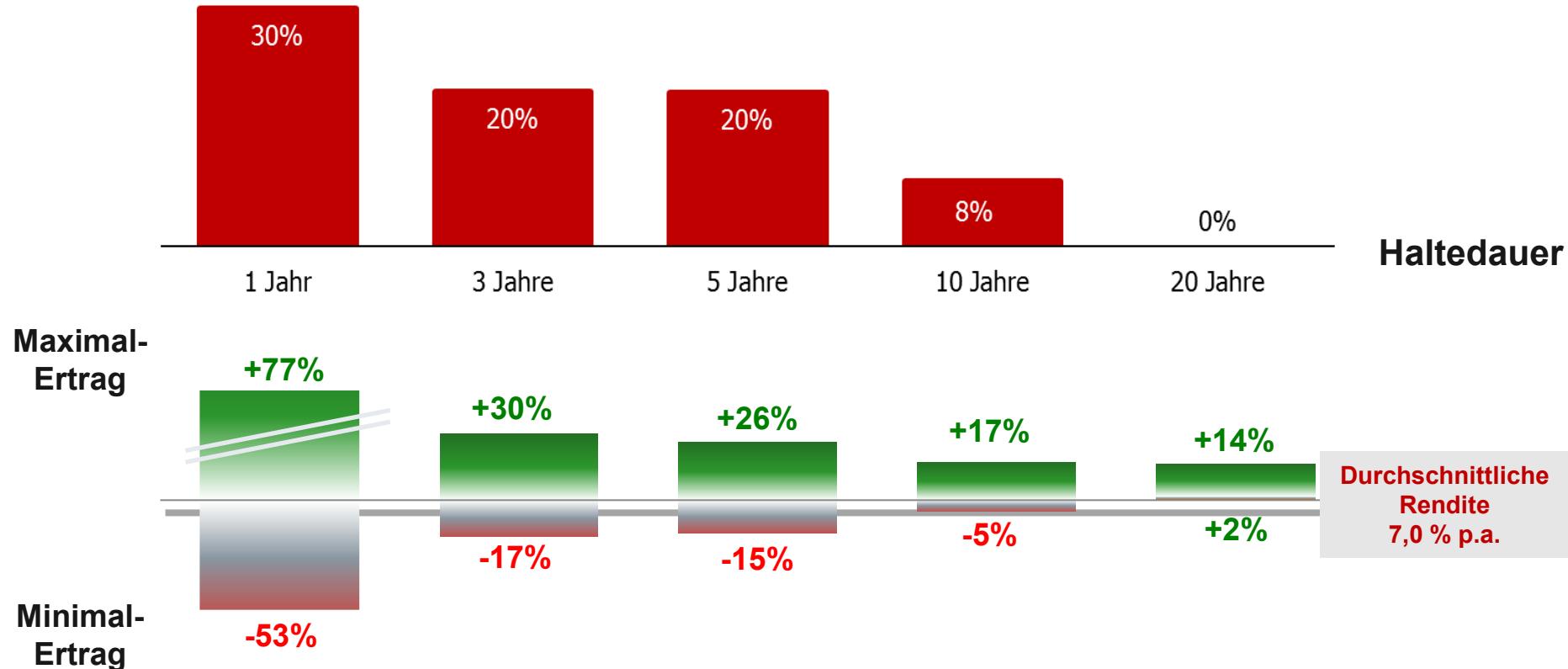
Aktuelle IST-Situation

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



KUND_INNEN



BERATER_INNEN



INFLATION

SICHERHEIT

SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

ZINSEN

ERTRAG

FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN

KAPITALMARKT

**WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE**

BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN

RECHTLICHES

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



Aktuelle IST-Situation

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

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

Auszug aus Kundenwünschen und -bedürfnissen



Aktuelle IST-Situation

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

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

Pensionsvorsorge

Die Fakten - Verschiebung der Verhältnisse

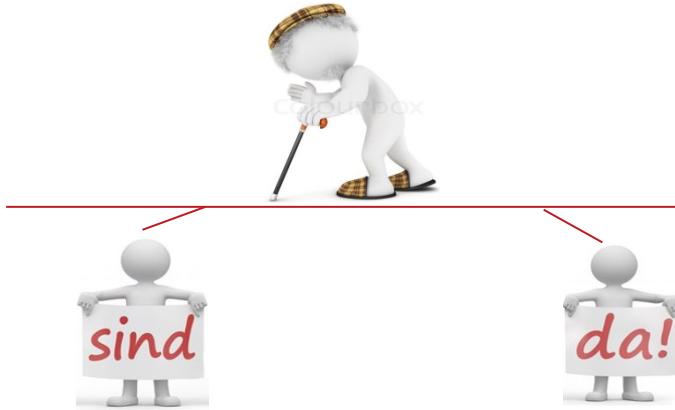
1975

5 Erwerbstätige : 1 Pensionist



2050

2 Erwerbstätige : 1 Pensionist



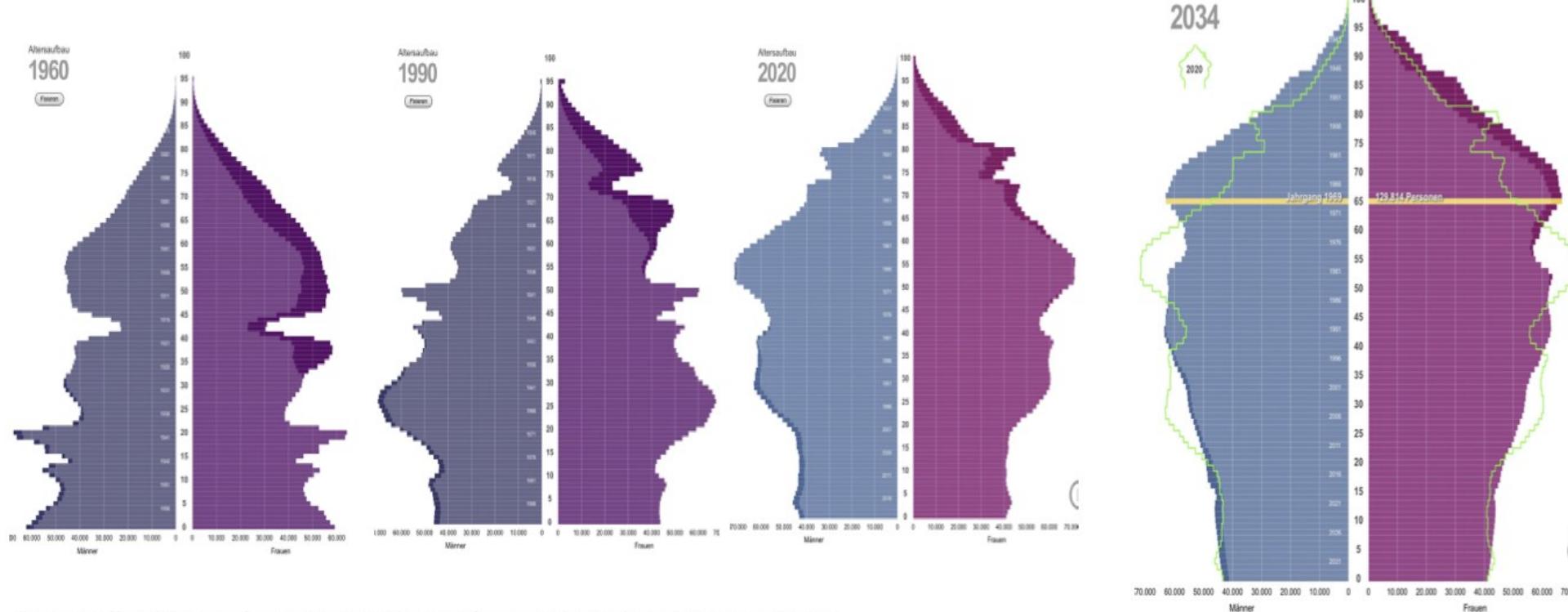
Aktuelle IST-Situation

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

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

Pensionsvorsorge

Wir werden immer älter !



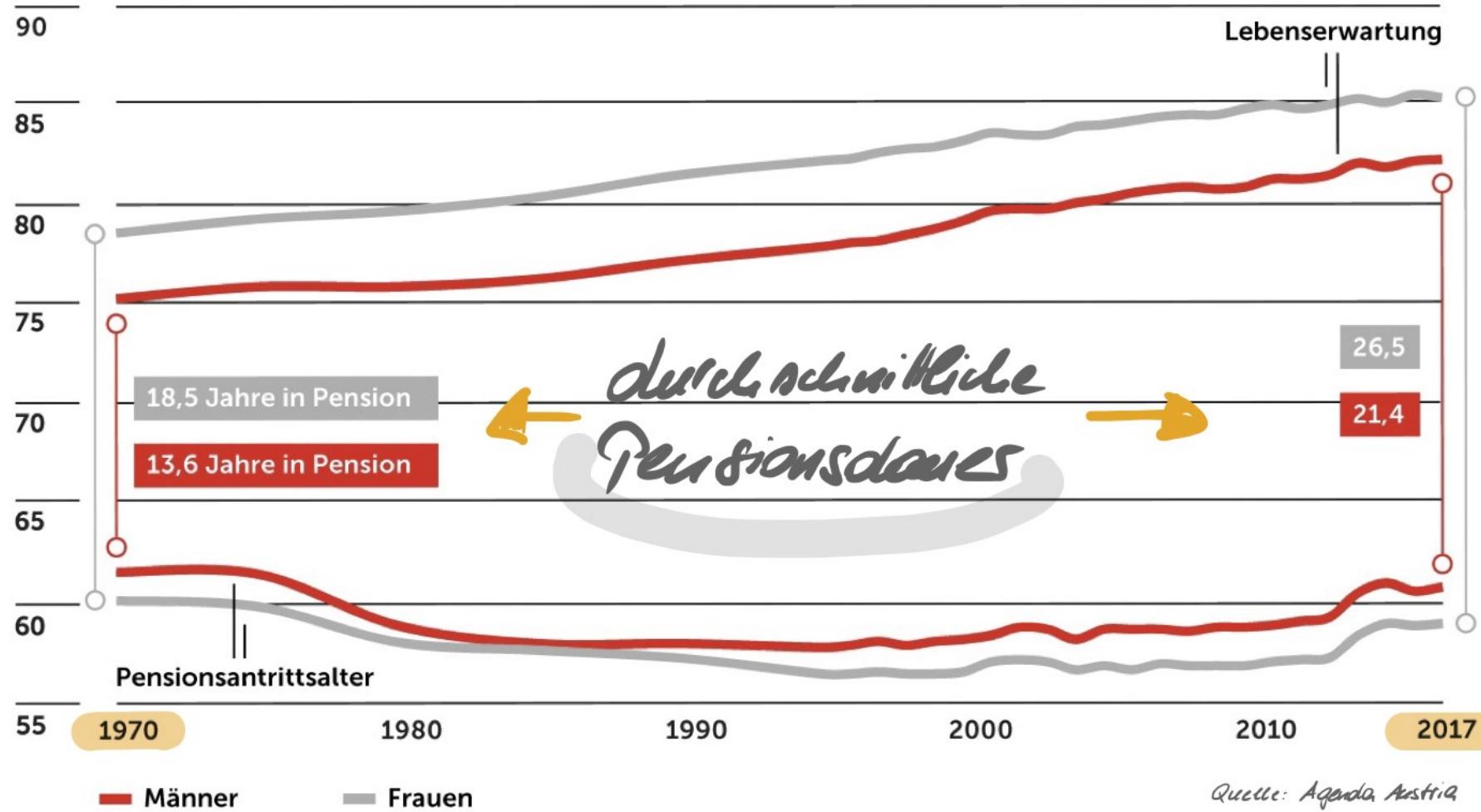
Quelle: http://www.statistik.at/web_de/downloads/webkarto/bev_prognose_neu/#y=2034&o=2020v1&b=1969.

Aktuelle IST-Situation

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

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

Pensionsvorsorge



Aktuelle IST-Situation

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

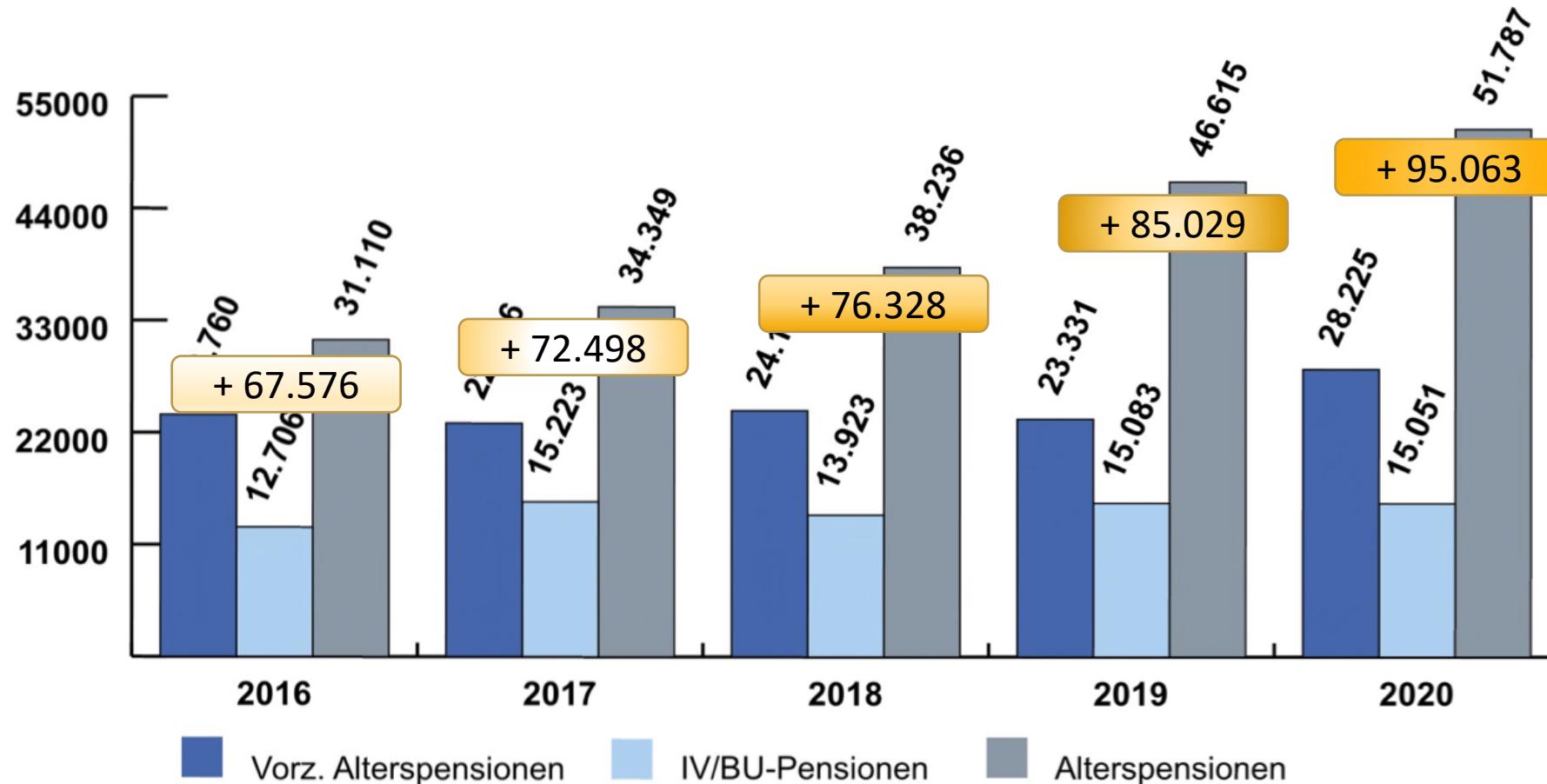
WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

ENTWICKLUNG DER PENSIONSNEUZUGÄNGE

Quelle: Pv - Pensionsversicherung

Pensionsvorsorge

Alle (vorzeitigen) Alters- und Invaliditäts-/ Berufsunfähigkeitspensionen

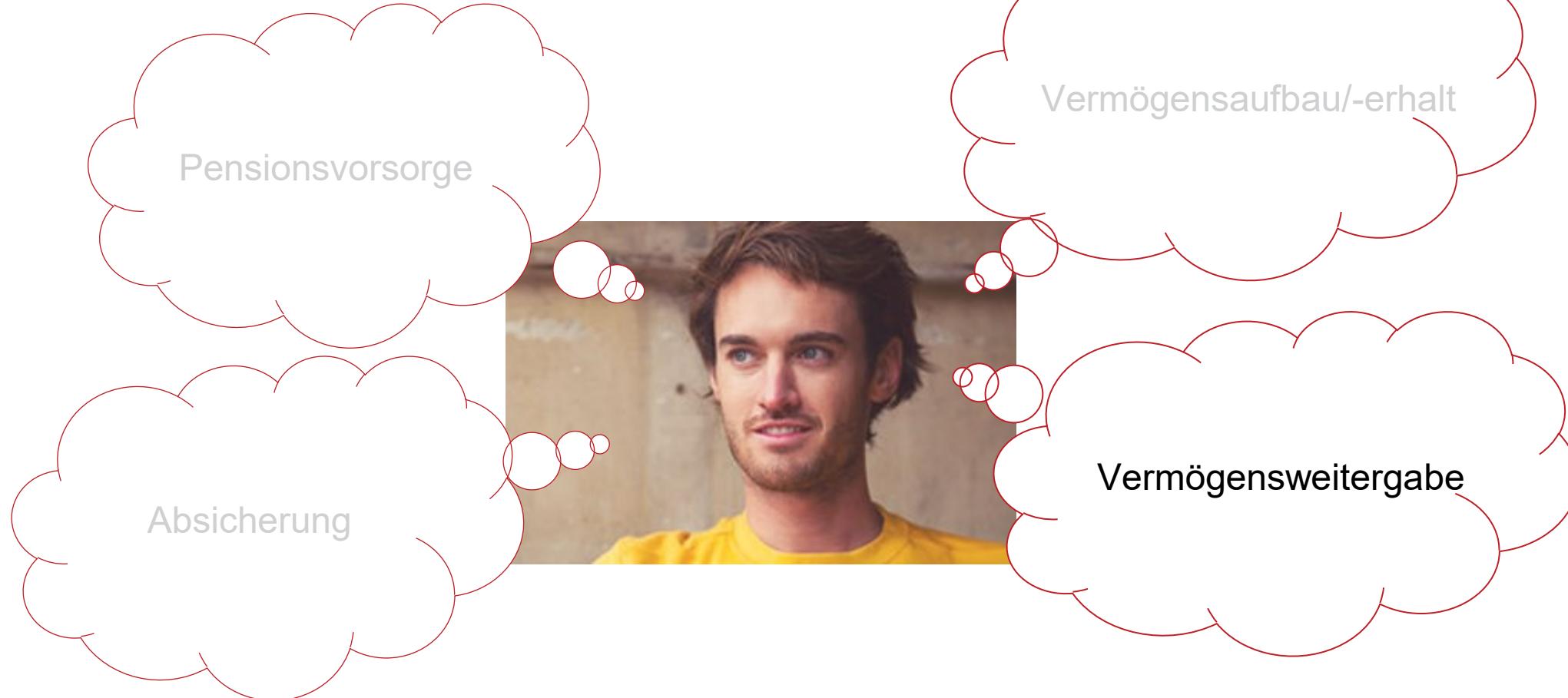


Aktuelle IST-Situation

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

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

Auszug aus Kundenwünschen und -bedürfnissen



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

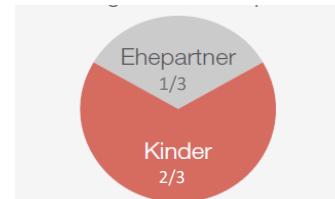
2. Parentel: Eltern, Geschwister, Neffen/Nichten

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

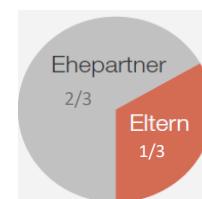
4. Parentel: Urgroßeltern

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

Ehepartner
mit Kindern



Ehepartner
ohne Kinder



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, Sparbücher oder ähnliches vom Verstorbenen.

Aktuelle IST-Situation

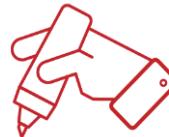
Was bewegt den Markt, die Kund_innen, die Berater_innen/die Beratung ?

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. *

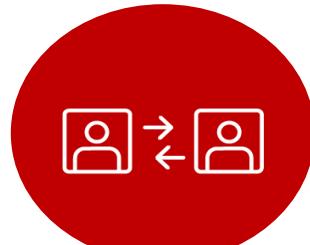
Aktuelle IST-Situation

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

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

Vermögensweitergabe

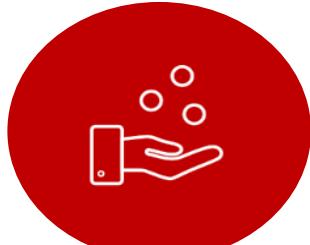
Wofür kann die Lebensversicherung bei der Vermögensweitergabe eingesetzt werden?



Gezielte Vermögensweitergabe

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

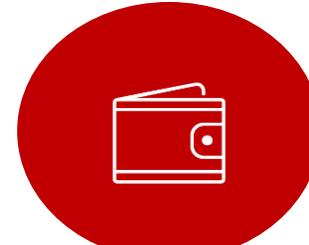
Besonders interessant für die **Absicherung des Lebensgefährten**, insbesondere wenn kein Testament vorhanden ist.



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.

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.

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.**

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 Polizze zu Lebzeiten des VN erhalten zu haben und die Sterbeurkunde vorlegt, erhält im Ablebensfall die Leistung.

Gesetzliche Erben

→ Hier greift die gesetzliche Erbreihenfolge. 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



KUND_INNEN



BERATER_INNEN



INFLATION

SICHERHEIT

**SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT**

ZINSEN

ERTRAG

**FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN**

KAPITALMARKT

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

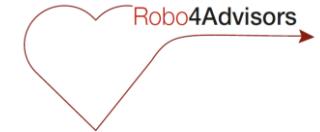
BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN

RECHTLICHES

VERKNÜPFT MIT DEM THEMA NACHHALTIGKEIT

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

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



- 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

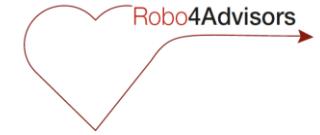
- **persönliche Beratung mit digitaler Unterstützung kombinieren**

SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN

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

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

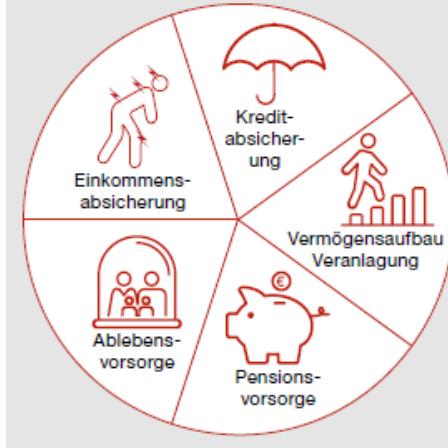
Robo4Advisors ist ein Tool für alle Lebensberatungen



Wann ?

Wunsch- und Bedarfsanalyse

Schritt 1: Wunsch und Bedarfserhebung



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

Schritt 2: Kundenprofil – Nur bei Kapitalanlageprodukten



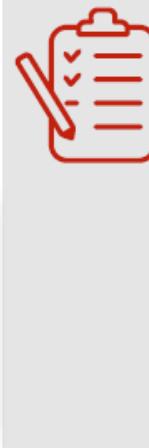
Beurteilung der Gesamtsituation des Kunden hinsichtlich:
– Finanzielle Situation
– Kenntnisse/Erfahrungen
– Anlegertyp

Schritt 3: Produktvorschlag



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

Schritt 4: Abschluss



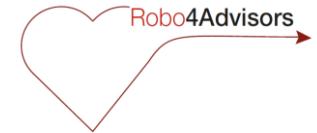
– Antrag inkl. Ges.Fragen, Legitimation, Geldwäsche, FATCA, GMSG,...
– Beratungsdokumentation: Festhalten der wesentlichen Inhalte des Beratungsgesprächs

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 (tooltipp)

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

Risiko

Betriebliche Vorsorge

Flöwe Markus (08.01.1985)

Einkommensabsicherung

Kreditabsicherung

Vermögensaufbau Veranlagung

Pensionsvorsorge

Ablebensvorsorge

Status Entwurf

Zahlungsweise monatlich Bruttoprämie

Antragsdaten

Druck/Mail Prüfen Speichern Abbrechen Speichern/Beenden

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

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

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



Wie?

BASIS Risiko Leben Vereinbarungen Antragsdaten Druck

Versicherungsnehmer

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

Status Entwurf

Zahlungsweise monatlich Bruttoprämie

Antragsdaten

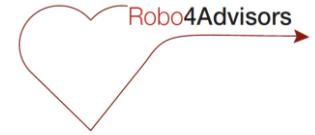
Druck/Mail Prüfen Speichern Abbrechen Speichern/Beenden

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

Partnertyp Person Anrede Herr Nachname **i** 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

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



Wie?

BASIS Risiko Leben Vereinbarungen Antragsdaten Druck

Versicherungsnehmer

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

Status Entwurf **Zahlungsweise** monatlich Bruttoprämie

Antragsdaten **Speichern** **Abbrechen** **Speichern/Beenden**

Druck/Mail **Prüfen**

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

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: Ja Nein

50

0 25 75 100

Kundenprofil privat

Auswahl für Kurzvorschlag:

Status Entwurf

Druck/Mail Prüfen Antragsdaten Zahlungsweise monatlich Bruttoprämie 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

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

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: Ja Nein

50

Kundenprofil privat

Auswahl für Kurzvorschlag:

Zahlungsweise: monatlich, **Bruttoprämie:**

Status: Entwurf

Antragsdaten:

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

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: Ja Nein

50

0 25 75 100

Kundenprofil privat

Auswahl für Kurzvorschlag:

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	Jahre	Berechnungsbasis	Zahlungswweise	Wert	Jahre
Vers.dauer	13	Prämie	monatlich	200,00	abgekürzte Prämienzahl.

Produkt-/Tarifspezifische Details

Anteil KLV zu Beginn (%)	Anteil FLV zu Beginn (%)	Einstellung entspricht dem Typ	<input checked="" type="checkbox"/> Wertsteigerungsklausel
40	60	Ausgewogen - Scoring 35	Art: Dynamik Basis: Prämie Steigerung: 4,0 %
Performance in %	Gewählter Anlegertyp	Zielraum bis zur 1. Erhöhung	Dynamikabstand (Jahre): 1 Jahr
6,00	Ausgewogen	1 Jahr	1 Jahr

garantierte Ablebenssumme: 10 %

Wartezeit für Ablebeneschutz

Tellauszahlungen

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

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 Vorsorgerad und dem Fragebaum

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 Kapitalvariante

Durchführung Beratungsprozess Fernabsatz * Nein

Allgemeine Details

Ende: Vers.dauer: 13 Jahre Berechnungsbasis: Prämie Zahlungswweise: 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 Performance in %: 6,00 Gewählter Anlegertyp: Ausgewogen Wertsteigerungsklausel: Art: Dynamik Basis: Prämie Steigerung: 4,0 % Zeltraum bis zur 1. Erhöhung: 1 Jahr Dynamikabstand (Jahre): 1 Jahr

garantierte Ablebenssumme: 10 %

Wartezeit für Ablebeneschutz

Tellauszahlungen

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

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 Vorsorgerad und dem Fragebaum

Wie?

Fond	Fondbeschreibung	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

SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN
DER EMPFEHLUNG
FÜR DEN KUNDEN

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	Berechnungsbasis	Zahlungswweise	Wert	Jahre
Vers.dauer	13	Prämie	monatlich	200,00	abgekürzte Prämienzahl.

Produkt-/Tarifspezifische Details

Anteil KLV zu Beginn (%)	Anteil FLV zu Beginn (%)	Einstellung entspricht dem Typ	<input checked="" type="checkbox"/> Wertsteigerungsklausel
40	60	Ausgewogen - Scoring 35	Art: Dynamik Basis: Prämie Steigerung: 4,0 %
Performance in %	Gewählter Anlegertyp	Zielraum bis zur 1. Erhöhung	Dynamikabstand (Jahre): 1 Jahr
6,00	Ausgewogen	1 Jahr	1 Jahr

garantierte Ablebenssumme: 10% Wartezeit für Ablebensschutz Tellerauszahlungen

Fonds

Fonds Standardeinstellungen [Fonds/ESG überprüfen](#)

Fondeschart	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](#)

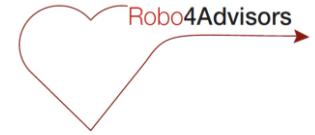
SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN
DER EMPFEHLUNG
FÜR DEN KUNDEN

**FLEXIBILITÄT TRIFFT AUF SICHERHEIT:
kundenbasierte Änderung der Fonds-Standardeinstellung
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	Jahre	Berechnungsbasis	Zahlungswweise	Wert	Jahre
Vers.dauer	13	Prämie	monatlich	200,00	abgekürzte Prämienzahl.

Produkt-/Tarifspezifische Details

Anteil KLV zu Beginn (%)	Anteil FLV zu Beginn (%)	Einstellung entspricht dem Typ	<input checked="" type="checkbox"/> Wertsteigerungsklausel	
40	60	Gewinnorientiert - Scoring 46.38	Art: Dynamik Basis: Prämie Stilgerung: 4,0 %	
Performance in %		Gewählter Anlegertyp	Zeitraum bis zur 1. Erhöhung: Dynamikabstand (Jahre)	
6,00		Ausgewogen	1 Jahr 1 Jahr	
garantierte Ablebenssumme: 10 %				
<input type="checkbox"/> Wartezeit für Ablebensschutz				
<input type="checkbox"/> Tellerauszahlungen				
	Fondschart	Video	Fondbezeichnung*	Anteil in %
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	LU1580346895.EUR.pdf	13,00
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	General Smart Funds - Best Selection E - Scoring 67,5	47,00
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	AT0000A218Z7.EUR.pdf	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	General Vermögensanlage Mix - Scoring 80	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	weiteren Eintrag "Fonds" hinzufügen	

SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT IN
DER EMPFEHLUNG
FÜR DEN KUNDEN

**FLEXIBILITÄT TRIFFT AUF SICHERHEIT:
bei Änderung der Fonds-Standardeinstellung
⇒ 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: Kapitalanlage

Allgemeine Details: Ende: Vers.dauer: 13 Jahre Berechnungsbasis: Prämie

Produkt-/Tarifspezifische Details: Anteil KLV zu Beginn (%): 40 Anteil FLV zu Beginn (%): 60 Performance in %: 6,00

garantierte Ablebenseumme: 10 %

Wartezeit für Ablebenschutz

Tellauezahlungen

Fonds: Fonds Standardeinstellungen Fonds/ESG überprüfen

Fondschart: LU1580346895.EUR.pdf, General Smart Funds - Best Selection E - Scoring 67,5

Fondschart: AT0000A218Z7.EUR.pdf, General Vermögensanlage Mix - Scoring 80

+ weiteren Eintrag "Fonds" hinzufügen

Leben

Fonds Anteile: Einstellung entspricht dem Typ: Gewinnorientiert - Scoring 46,38 Ausgewogen Nachhaltigkeit im Rahmen des FLV-Anteils ursprünglich vom Kunden gewünscht: 50 % aktuell gewählter Anteil: 0 %

Generali Vermögensanlage Mix 47,00%

GSF - Best Selection 18,00%

KLV 40,00%

OK

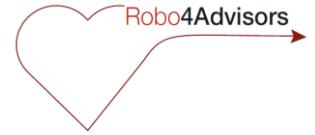
Anteil in %: 13,00, 47,00

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



KUND_INNEN



BERATER_INNEN



INFLATION

SICHERHEIT

SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

ZINSEN

ERTRAG

FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN

KAPITALMARKT

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

**BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN**

RECHTLICHES

VERKNÜPFT MIT DEM THEMA NACHHALTIGKEIT

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

Unser Angebot für Sie

BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN



Fondspolizze



LifePlan + Prämien-
Schutzschirm



LifelInvest



Bestattungsvorsorge

- **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,--

- **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

- **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

- **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



Der Prämien-Schutzzschirm im Generali LifePlan

BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN

Was ist der Prämien-Schutzzschirm?

- 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



Der Prämien-Schutzzschirm 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-Schutzzschirm entfällt bei Prämienbefreiung des Hauptvertrages
- Der Dynamikplan wird während der Leistungsphase ausgesetzt
- Die Aufstockungsoption kann in der Leistungsphase nicht beansprucht werden

BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN

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

Unser Angebot für Sie



Der Prämien-Schutzzschirm 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.



**BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN**

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

Unser Angebot für Sie



Der Prämien-Schutzzschirm im Generali LifePlan

Welche Zielgruppen gibt es?

Zielgruppe 2



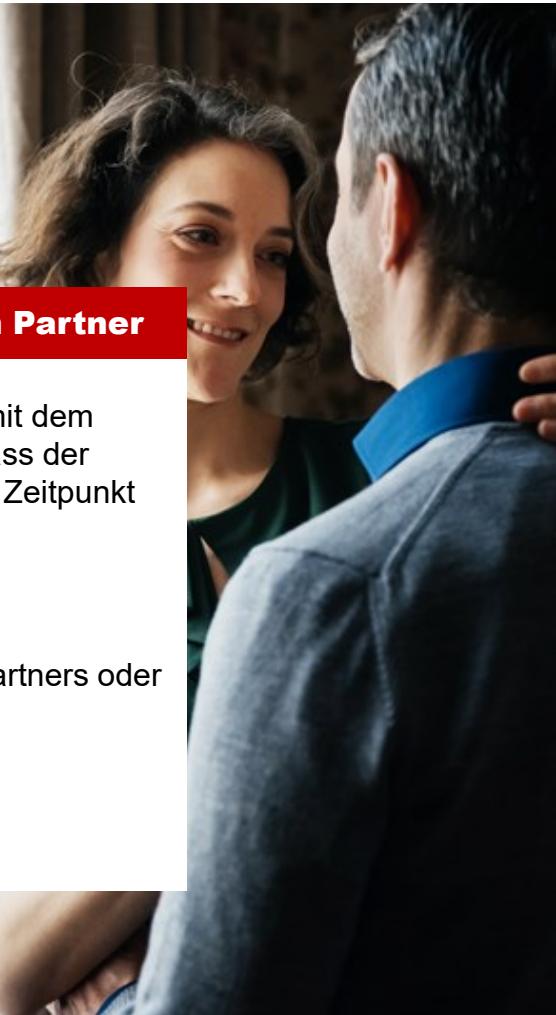
Zur Absicherung für den eigenen Partner

Um Kapital aufzubauen und gleichzeitig mit dem Prämien-Schutzzschirm 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.



**BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN**

Aktuelle IST-Situation

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



**UNS GEHT'S
UM SIE.**

MARKT



KUND_INNEN



BERATER_INNEN



INFLATION

SICHERHEIT

SUPPORT FÜR
RECHTLICHE
SICHERHEIT

ZINSEN

ERTRAG

FLEXIBILITÄT IN DER
EMPFEHLUNG FÜR
DEN KUNDEN

KAPITALMARKT

WÜNSCHE +
BEDÜRFNISSE

BEDARFSORIENTIERTE
PRODUKTLÖSUNGEN

RECHTLICHES

VERKNÜPFT MIT DEM THEMA NACHHALTIGKEIT

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

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!



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



Umwelt

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



Soziales

- Menschenrechte
- Gesundheit & Sicherheit
- Gleichberechtigung
- Bildung

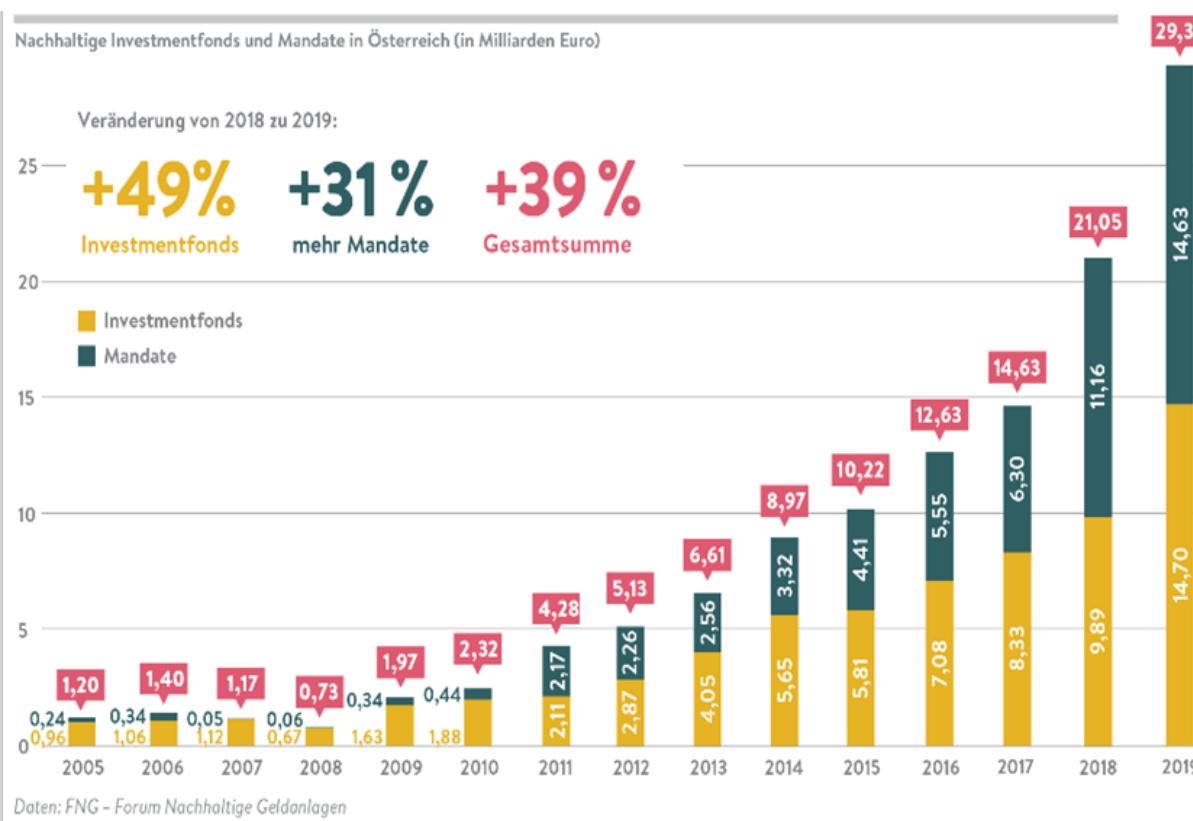


Unternehmensführung

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

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.....**



Aktuelle IST-Situation

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

UNFALLVERSICHERUNG

Tägliche Meldungen

nachrichten.at

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

Flugrettungs-Einsatz nach Mopedunfall Eltern müssen für Kosten aufkommen



Nach dem Unfall wurde Notarzthubschrauber angefordert. Bild: Weihbold

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 Selbstfahrsysteme 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, kurviges 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. Weigi Liftsysteme

ca. EUR 26.000,-
bis EUR 52.000,-

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

UNFALLVERSICHERUNG

Unfallversicherung - billig oder teuer?

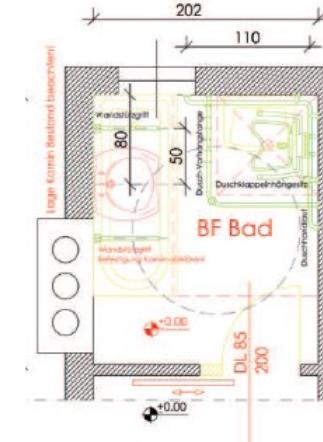
Badezimmerumbau

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.



ca. EUR 15.000,-
bis EUR 42.000,-



Fotos: ©Europ Assistance, Rehab-Management

Weitere Baumaßnahmen – z. B.:

- Bereinigung von Schwällen 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
- ⇒ Kinder vor dem verpflichtenden Kindergartenjahr
- ⇒ Pensionisten
- ⇒ 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

RECHTSINWEIS:

Bei den im Rahmen dieses 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, Strafschadensersatz, 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.

evplus.generali.at
partner.generali.at
www.servicebytogether.at



**UNS GEHT'S
UM SIE.**