



P Leben – Förderung und Zuzahlung Einmalbeitragsgeschäft

Aktionsnummer 21542





Übersicht Inhalte

1

Die Aktion auf einen Blick

5

Kundenunterlagen

2

Briefansprache

6

Bearbeitung der Aktion
Sortier- und Filterfelder

3

Ablauf der Aktion

7

Weiterführende Informationen
Informationen zum
Datenschutz

4

**Gute Gründe, warum Sie diese
Aktion nutzen sollten**

P LEBEN BRIEF – FÖRDERUNG UND ZUZAHLUNG EINMALBEITRAGSGESCHÄFT

Briefansprache auf einen Blick

Briefansprache Zuzahlung

Kunden mit folgenden Merkmalen werden angeschrieben:

Leben-Privat SchatzBrief KNP/Perspektive

- aktive Verträge gegen Einmalbeitrag ab 3.000 Euro
- VN-Alter zwischen 18 und 75 Jahre
- mit einer Restlaufzeit \geq 6 Jahren

PrivatRente EB

- aktive Verträge gegen Einmalbeitrag ab 3.000 Euro
- VN-Alter zwischen 18 und 75 Jahre
- mit einer Restlaufzeit \geq 4 Jahren

Angesprochene Vorsorgekonzepte

- KomfortDynamik
- Perspektive
- InvestFlex (Green)
- Invest/Invest alphaBalance/InvestGarantie

Ausschlüsse

- Verträge mit Beginn in 2023
- Verträge mit bereits erfolgter Erhöhung/Entnahme im Vertragsjahr 2023/2024
- Verträge mit Kennzeichen „Novationsgefährdet“

Ansprache auf
Vertragsebene

Briefansprache Cross-Selling

Kunden mit folgenden Merkmalen werden angeschrieben:

Bestandkunden mit aktiven Verträgen zu

- PrivatFinancePolice
- Vermögenspolice
- ParkDepot (nur Anlage zwischen 3.000 € bis 250.000 €)

Zusätzliches Potenzial aus Schatzbrief und PrivatRente EB-Verträgen

Zusätzlich fallen in die Cross-Selling Ansprache bestehende SchatzBriefe KNP/Perspektive und PrivatRenten EB in die keine Zuzahlung möglich ist (z.B. novationsgefährdet, kürzere Restlaufzeit als 6 bzw. 4 Jahre, bereits erfolgte Zuzahlung)

Angesprochene Vorsorgekonzepte

Alle Vorsorgekonzepte, auch Klassik- und IndexSelekt Verträge fallen ebenfalls in diese Gruppe.

Ausschlüsse

- Kunden älter als 75 Jahre
- Verträge mit Beginn in 2023
- Kunden die bereits einen Zuzahlungsbrief erhalten haben

Ansprache auf
Kundenebene

Die Aktion auf einen Blick

Einfache
Zuzahlung durch
Überweisung oder
Nutzung QR-
Code in der
Banking-App.

Ziele der Aktion

- Bedarfsgerechte Beratung zum Thema Zuzahlung, sofern diese in den Bestandsvertrag möglich und angeraten sind. Zum anderen soll der der Cross-Selling Ansatz verfolgt werden um auf alternative Produkte hinzuweisen.

Rahmendaten

- Potential gesamt: ca. 245.000 Kunden
- davon Potential Briefversand: ca. 170.000 Kunden
- Einspielung ins ACA: Anfang August
- Termin Briefversand: 08.08.2023

Die Excel-Liste Online beinhaltet:

- Daten zum Kunden
- Daten zum Bezugsvertrag
- Alle Daten zur Zuzahlung des Bestandsvertrags

Zwei Briefvarianten zur Kundenansprache:

Zuzahlung:

Kunden mit SchatzBrief KNP/Perspektive-Verträgen und PrivatRenten EB-Verträgen die jünger als 75 Jahre sind, deren Vertrag nicht in 2023 gestartet ist und die im Versicherungsjahr 2023/2024 noch keine Zuzahlung getätigt haben.

Verträge P-Leben SchatzBriefe KNP/Perspektive mit Restlaufzeit \geq 6 Jahren & VN-Alter 18 Jahre.

Verträge P-Leben PrivatRente EB mit Restlaufzeit \geq 4 Jahren & VN-Alter 18 Jahre.

Cross-Selling:

- Kunden die jünger als 75 Jahre sind, mit einem EB Produkt wie einer PrivateFinancePolice, VermögensPolice oder einem ParkDepot (in die Kundenansprache per Brief fallen nur APDs mit einem Anlagebetrag in Höhe von 3.000 € bis 250.000 €).
- Klassik- und IndexSelekt Verträge fallen ebenfalls in diese Gruppe, da wir hier den Cross-Selling Ansatz empfehlen, sowie Kunden, die bereits eine Zuzahlung im Versicherungsjahr 23/24 vorgenommen haben.

P LEBEN BRIEF – FÖRDERUNG UND ZUZAHUNG EINMALBEITRAGSGESCHÄFT

Briefansprache Zuzahlung

Selektierte Verträge im ACA

Bestehender **Leben-Privat SchatzBrief/Perspektive** mit einer **Restlaufzeit ≥ 6 Jahren**, und **PrivatRente EB** mit einer **Restlaufzeit ≥ 4 Jahren**, **VN-Alter > 18 Jahre bis 75 Jahre** und folgenden **Vorsorgekonzepten**:

- KomfortDynamik
- Perspektive
- InvestFlex (Green)
- Invest/Invest alphaBalance/InvestGarantie

Kunden mit diesen Verträgen erhalten eine Briefansprache zur Zuzahlung in ihren Bestandsvertrag, inkl. einem Überweisungsträger und QR-Code zur vereinfachten Überweisung ihres Zuzahlungsbetrags.

Hinweis! Nutzen Sie bei den ABS-Verträgen den digitalen Zuzahlungsservice, den Sie im Servicekatalog finden. Eine Anleitung dazu finden Sie in der Aktionsbox.

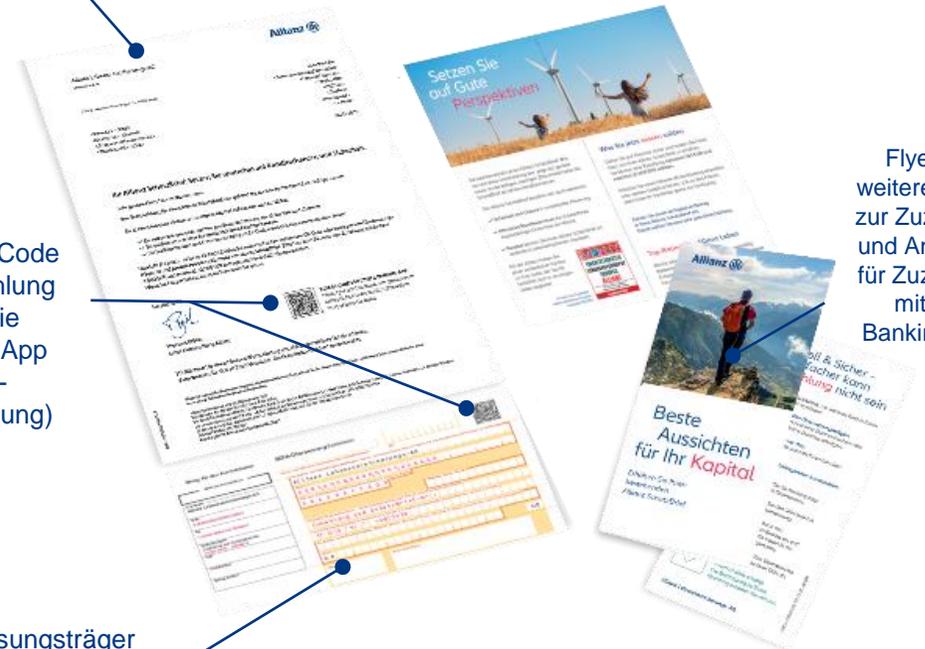
Bitte beachten Sie: Es kann steuerliche Auswirkungen haben, sofern die Summe der gesamten Zuzahlungen zu einem SchatzBrief KNP und einer PrivatRente EB die Höhe des ursprünglich abgeschlossenen Einmalbetrages überschreitet.

Betroffene Kunden werden mit "Ja" über das Sortier-/Filtermerkmal "Novationsgefährdet" markiert und erhalten kein Anschreiben zur Zuzahlung.

Anschreiben

EPC-QR-Code zur Zuzahlung über die Banking-App (Foto-Überweisung)

Überweisungsträger zur direkten Zuzahlung durch den Kunden



Flyer mit weiteren Infos zur Zuzahlung und Anleitung für Zuzahlung mit der Banking-App

P LEBEN BRIEF – FÖRDERUNG UND ZUZAHUNG EINMALBEITRAGSGESCHÄFT

Briefansprache Cross-Selling

Selektierte Verträge am ACA

Hier werden Bestandskunden im Alter von 18 bis 75 Jahre mit bestehenden Verträgen der **PrivateFinancePolicen**, **VermögensPolicen** und **ParkDepots** (ParkDepots nur für Anlagebeträge in Höhe von 3.000 € bis 250.000 €) angeschrieben.

Zusätzlich fallen in die Cross-Selling Ansprache bestehende **SchatzBriefe KNP/Perspektive** und **PrivatRenten EB** in die keine Zuzahlung möglich ist (z.B. novationsgefährdet, kürzere Restlaufzeit als 6 und 4 Jahre, bereits erfolgte Zuzahlung).

Klassik- und IndexSelekt Verträge fallen ebenfalls in diese Gruppe, diese können im Rahmen eines Cross-Selling-Ansatzes auf alternative Produkte angesprochen werden.

Die Briefansprache fokussiert sich auf den Ansatz des Cross-Selling. Hier werden die Stärken der Allianz im Bereich Vermögensanlage aufgezeigt. Außerdem werden dem Kunden weitere Optionen angeboten, wie er sein Anlagenportfolio diversifizieren bzw. erweitern kann.

The collage features several key documents:

- Policy Document:** A document from Allianz titled "Ihre Allianz VermögensPolice. Sehen Sie weiterhin auf Best. Sicherheit." It includes a header with the Allianz logo and a recipient address: "Herr Maximilian Mustermann, Musterstr. 1, 12345 Musterstadt". The text discusses the benefits of Allianz policies, such as "Sie zahlen flexibel und können an Ihr Geld, wenn sich Ihre..." and "Auch wenn Sie nur eine kurz oder mittelfristige Anlage im Sinn profitieren dabei vom Anlage-Know-how der Allianz-Experten."
- Top-Ratings Flyer:** A flyer titled "Top-Ratings für Allianz Leben" with the Allianz logo and a "LEBENS VERSICHERER ALLIANZ" badge. It features a photo of a person on a mountain peak.
- Beste Aussichten für Ihr Kapital:** A flyer with the headline "Beste Aussichten für Ihr Kapital" and the sub-headline "Setzen Sie weiterhin auf Renditechancen und Sicherheit!". It includes a photo of a person on a mountain peak.
- Setzen Sie auf Gute Perspektiven:** A flyer with the headline "Setzen Sie auf Gute Perspektiven" and the sub-headline "Die Allianz Kapitalanlagen – investieren Sie heute ins Morgen." It features a timeline with icons for "AB 1 JAHR", "AB 10 JAHR", "AB 15 JAHR", and "JETZT BEZAHLEN".

Kundenunterlagen

Zuzahlungsmöglichkeiten SchatzBrief

KNP/Perspektive und PrivatRente EB

WAS SIE JETZT TUN SOLLTEN

Gehen Sie auf Ihren Kunden zu und nutzen Sie evtl. freies Geld, um das Vorsorgekapital im Allianz SchatzBrief KNP/Perspektive und der PrivatRente EB zu erhöhen. Nutzen Sie bei den Zuzahlungsmöglichkeiten folgende Grenzen:

Verträge bis 12/2018	Zuzahlung mindestens 1.000 EUR und maximal 20.000 EUR je Versicherungsjahr
Verträge ab 01/2019	Zuzahlung mindestens 500 EUR und maximal 30.000 EUR je Versicherungsjahr
Verträge ab 07/2021 (InvestFlex ohne Garantie & InvestFlex Green ohne Garantie)	Zuzahlung mindestens 500 EUR und maximal 2,5 Millionen EUR für die gesamte Vertragslaufzeit

SCHNELL & SICHER. EINFACHER KANN EINE ZUZAHUNG NICHT SEIN.

- ✓ Der gewünschte Zuzahlungsbetrag kann mit einer Überweisung auf die entsprechende Bankverbindung (siehe nächste Seite) eingezahlt werden.
- ✓ Für eine korrekte Zuordnung muss die Versicherungsnummer des Kunden, sowie der Name des Versicherungsnehmers im Verwendungszweck angegeben werden.
- ✓ Die Bestätigung zu dem Nachtrag erhält Ihr Kunde von Allianz Leben.

Kundenunterlagen Bankverbindungen

Bitte beachten Sie, dass es unterschiedliche Bankverbindungen für Zuzahlungen bei klassisch- und bei ABS-verwalteten Verträgen gibt:

- Beispiele für Versicherungsnummern von klassisch-verwalteten Verträgen (VersDB): **312 345 678, 4/123456/1234, 6/123456/1256**
- Beispiel für eine Versicherungsnummer von ABS-verwalteten Verträgen: **AL-12345687**

IBAN	BIC	Geldinstitut
DE81600800000905226400	DRESDEFFXXX	Commerzbank AG

- Beispiel für eine Versicherungsnummer von ABS-verwalteten Verträgen: **AL-12345687**
Bankverbindung:

IBAN	BIC	Geldinstitut
DE25600400710541051900	COBADEFF600	Commerzbank AG



So punkten Sie im Kundengespräch

Schon im Gesprächseinstieg erzielen Sie Aufmerksamkeit:

Mit den Vermögensprodukten der Allianz können Sie Ihre **Anlageausrichtung individuell wählen** – von **rendite- bis sicherheitsorientiert**.

Mit der Allianz haben Sie auch in unruhigen Zeiten einen **verlässlichen Partner** an Ihrer Seite.

Wir bieten Produkte mit **Beitragsgarantie** bei denen sie trotzdem von den **Chancen des Kapitalmarkts profitieren** können.

Wussten Sie schon, dass Sie Ihre **Erhöhung/Zuzahlung** zum SchatzBrief KNP/Perspektive und zur PrivatRente EB auch eigenständig durchführen können?

ACA: Sortier- und Filterfelder

Sortierfelder nutzen (1/2)

Schritt 1: Klicken Sie auf Einstiegsaktion bearbeiten

			A	B	C	D
<input type="checkbox"/>	↕ VTNR	↕ VSNR	↕ EB Produkt	↕ Brief-Ansprache	↕ Novationsgefährdet	↕ Urspr. EB – APD-Sum.
<input type="checkbox"/>	9638527411	XYZ 21589723	Schatzbrief Perspektive	Zuzahlung	Nein	3.000 €

A Sortierfeld 1: EB Produkt
Ausprägungen und Sortiermöglichkeit:
Name und Vorsorgekonzept des Produktes.

B Sortierfeld 2: Brief-Ansprache
Ausprägungen und Sortiermöglichkeit:
1. Zuzahlung: Kunden die einen Brief zur Zuzahlung erhalten.
2. Vermögensprodukte: Kunden, die einen Brief für Cross-Selling erhalten.
3. Keine Ansprache: Kunden erhalten keine Briefansprache

C Sortierfeld 3: Novationsgefährdet
Ausprägungen und Sortiermöglichkeit:
Ja/Nein

D Sortierfeld 4: Urspr. EB – APD-Sum.
Ausprägungen und Sortiermöglichkeit:
Aktuelle Summe des Einmalbeitrags oder der APD-Anlagesumme

Wichtiger Hinweis:

Sie können die Felder **A** bis **D** sowohl sortieren als auch **zusätzlich filtern**.
Weitere Informationen zu den Filterfelder entnehmen Sie bitte den folgenden Seiten.

ACA: Sortier- und Filterfelder

Filterfelder nutzen (1/2)

Schritt 1: Wählen Sie einen Filter aus (Beispiel „EB Produkt“)

1

EB Produkt

Brief-Ansprache

Novationsgefährdet

Ablaufdatum

Zuzahlung Vers.-jahr 22/23

Zuzahlung Vers.-jahr 23/24

Zuzahlungshöhe

Schritt 2: Filterausprägung(en) wählen und auf „Aktualisieren“ klicken

2

EB Produkt

Brief-Ansprache

Novationsgefährdet

Ablaufdatum

Zuzahlung Vers.-jahr 23/24

Zuzahlungshöhe

PR IS

SBr KD

VPo IS

PR KD

SBr Klass

[↓ Sofortdownload](#)

Erläuterungen: Filterfelder

Filterfeld 1: EB Produkt

Filtermöglichkeit: Cluster: Name und Vorsorgekonzept des Produktes. Diese werden als Abkürzungen angezeigt. Das Abkürzungsverzeichnis finden Sie auf Folie 12.

Filterfeld 2: Brief-Ansprache

Clustering:
Zuzahlung / Vermögensprodukt /
Keine Ansprache

Filterfeld 3: Novationsgefährdet

Filtermöglichkeit: Ja / Nein / bitte prüfen

Filterfeld 4: Ablaufdatum

Filtermöglichkeit: Jahr mit zugehörigen Quartal

Filterfeld 5: Zuzahlung Vers. Jahr 22/23

Filtermöglichkeit: Ja / Nein

Filterfeld 6: Zuzahlung Vers. Jahr 23/24

Filtermöglichkeit: ja/nein

Filterfeld 7: Zuzahlungshöhe

Filtermöglichkeit:
Zuzahlung (mögliche max. Zuzahlungshöhe)
Vermögensprodukt (keine Zuzahlung möglich)

P LEBEN BRIEF – FÖRDERUNG UND ZUZAHLUNG EINMALBEITRAGSGESCHÄFT

Bearbeitung in Aktionen Online

Abkürzungsverzeichnis

Produktname	Abkürzung	Produktname	Abkürzung	Produktname	Abkürzung
SchatzBrief Klassik	SBr Klass	PrivatRente Klassik	PR Klass	VermögensPolice Klassik	VPo Klass
SchatzBrief IndexSelect	SBr IS	PrivatRente IndexSelect	PR IS	VermögensPolice IndexSelect	VPo IS
SchatzBrief IndexSelectPlus	SBr ISP	PrivatRente IndexSelectPlus	PR ISP	VermögensPolice IndexSelectPlus	VPo ISP
SchatzBrief Perspektive	SBr Persp	PrivatRente Perspektive	PR Persp	VermögensPolice	VPo
SchatzBrief KomfortDynamik	SBr KD	PrivatRente KomfortDynamik	PR KD	VermögensPolice Invest	VPo Inv
SchatzBrief Invest	SBr Inv	PrivatRente InvestFlex	PR InvF	VermögensPolice InvestGreen	VPo InvG
SchatzBrief Investalpha-Balance	SBr InvAB	PrivatRente InvestFlexGreen	PR InvFG	PrivateFinancePolice	PFP
SchatzBrief InvestFlex	SBr InvF	PrivatRente Invest	PR Inv	ParkDepot	APD
SchatzBrief InvestFlexGreen	SBr InvFG	PrivatRente Investalpha-Balance	PR InvAB	ParkDepot Wiederanlage	APDW
SchatzBrief InvestGarantie	SBr InvGar	PrivatRente	PR		
SchatzBrief AktivDepot	SBr AD	PrivatRente InvestGarantie	PR InvGar		

P LEBEN BRIEF – FÖRDERUNG UND ZUZAHLUNG EINMALBEITRAGSGESCHÄFT

Worauf warten Sie noch? Alles startklar für Ihren Erfolg!

Viel Erfolg – und glückliche Kunden – mit der Aktion für vermögende Kunden!

Alle Kunden sind bereits im ACA erfasst. Sie brauchen nur noch loszulegen und mit Ihren Kunden Termine zu vereinbaren.

Weitere Informationen für Ihre Aktionsbearbeitung & Kundenansprache:

Basiskommunikation Förd. und Zuzahlung EB	Aktionsbox zur Aktion	ACA	SchatzBrief-Rechner auf Allianz.de
<ul style="list-style-type: none"> • Folien Basiskommunikation • Bedarfs- und Beratungscharts • Detailfoliensätze zu den Produkten <p>>>Link</p>	<p>Unterstützende Unterlagen wie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Weitere Informationen zum Anspracheanlass • PDF der Kundenunterlagen <p>>>Link</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Informationen zum Aktionsdaten Center Allianz (ACA) <p>>>Link</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Schnelle, überblicksmäßige Berechnung, die Sie auch in einer digitalen Kundenberatung verwenden können <p>>>Link</p>

Informationen zum Datenschutz

Briefe an Bestandskunden mit werblichem Inhalt erfordern keine explizite Einwilligung des Kunden. Jedoch können Kunden auch postalischer Werbung widersprechen. Ein solcher Widerspruch führt zum Ausschluss bei künftigen Werbeaktionen. Kunden, die bei uns einen solchen Werbewiderspruch bereits vermerkt haben, werden aus der Aktion ausgeschlossen.

Werbewidersprüche, die Kunden Ihnen gegenüber aussprechen (z. B. als Reaktion auf das Anschreiben zu einer Aktion) bitte neben der Eintragung in Makler Portal auch immer an werbewiderspruch@allianz.de senden, da nur so die Eintragung eines umfassenden Werbewiderspruchs sichergestellt ist.



Bitte prüfen Sie vor einer Kontaktaufnahme Ihres Kunden per Telefon oder per E-Mail immer, ob eine gültige Werbeeinwilligung des Kunden vorliegt oder ob er bei Ansprache über Brief eine Werbesperre hinterlegt hat.

