



# Leben Privat/Firmen

Aktionskatalog Leben 2024 - Drittvertriebe

Inf



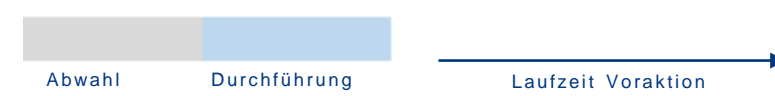
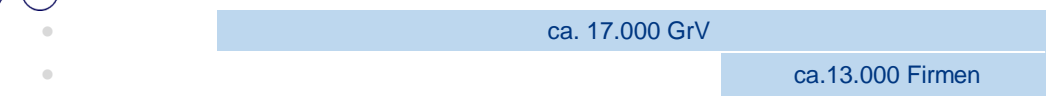
AKTIONSPLANUNG 2024 – LEBEN PRIVAT/FIRMEN

# Aktionen Leben Privat

Aktionsname	Sparte	Ansprachekanäle	Abschlusskanäle	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	
P Leben – L0-Nachverkauf 2024	L	• • • • •	• • • • •													
P Leben – Wiederanlage-Portal 2024	L	• • • • •	• • • • •													
P Leben – AKS-Bestandsbearbeitung 2024	L	• • • • •	• • • • •													
P Leben Brief – Förderung und Zuzahlung EB	L	• • • • •	• • • • •													
P Leben – Riester Bestandsbearbeitung 2024	L	• • • • •	• • • • •													
P Leben Brief – Altersvorsorge 2024	L	• • • • •	• • • • •													
P Leben – BasisRente-Zuzahlung 2024	L	• • • • •	• • • • •													

# Aktionen Leben Firmen

Aktionsname	Sparte	Ansprachekanäle	Abschlusskanäle	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	
Biometrieaktion 2024	L	• • • • •	• • • • •													
Rückdeckungsüberprüfung 2024	L	• • • • •	• • • • •													



# P Leben Telefon - L0-Nachverkauf 2024

Attraktiver  
Gesprächsanlass  
zur  
Hinterbliebenen-  
vorsorge



## Ziele der Aktion

- Beratung und Verkauf einer Risikolebensversicherung ohne Gesundheitsprüfung



## Zielgruppe

- Privatkunden von Allianz Leben mit bestehender BU(Z)- oder KSP-Versicherung
- Verträge mit vollständiger Risikoprüfung und Normalbeitrag



## Zeitraum der Aktion

- 1. Aktionsteil: Februar 2024 bis Juni 2024
- 2. Aktionsteil: September 2024 bis März 2025



## Aktionspotenzial

Insgesamt (Selekt+Telefonie): ca. 20.000 Kunden



## Teilnehmende Vertriebswege

- AO, Geno, Makler/Sondervertrieb/Freie Banken



## Besonderheiten der Aktion

- Selekt wird den Vermittlern im ACA zur Verfügung gestellt
- inkl. Musteranschreiben

ACA: 23141, 23181

### Ansprachekanäle



### Abschlusskanäle



# P Leben - Allianz Wiederanlage-Portal 2024

Hoher  
Beratungsbedarf  
beim Kunden  
  
Hohes  
Neugeschäfts-  
potenzial  
bei der Zielgruppe  
50+



## Ziele der Aktion

- Schneller Überblick über das ganze Wiederanlage- und Veredelungspotenzial
- Einfache Selektion und Bearbeitung durch die Filter- und Downloadfunktion im ACA
- Bedarfsgerechte Beratung zur Verwendung des freiwerdenden Kapitals



## Zielgruppe

- AZL: Abläufe 2024, 2025 und 2026
- aktive ParkDepots (APD, APDW, APDWJ und APDJ)



## Zeitraum der Aktion

- Start: April 2024, Ende: April 2025



## Aktionspotenzial

- Makler/SV/FB: 215.000



## Teilnehmende Vertriebswege

- AO, KVB/DVE, VR-Banken, Coba, OLB, HVB, Makler, Sondervertrieb, Freie Banken, AMS-NV, AMS-BS, EVK, APP



## Besonderheiten der Aktion

- Selektion nach Produkten oder Ablaufzeitpunkt/Fälligkeit

ACA: 22804

### Ansprachekanäle



### Abschlusskanäle



# P Leben - AKS-Bestandsbearbeitung 2024

Halten Sie die BU-Vorsorge Ihrer Kunden „scheckheft-gepflegt“



## Ziele der Aktion

- Vermittler erhalten Handlungsvorschläge für eine optimale Kundenbetreuung
- Optimale Beratung der Kunden zum Thema Arbeitskraftsicherung
- Optimierung bestehender Arbeitskraftsicherung



## Zielgruppe

- Kunden von Allianz Leben mit bestehender BU-Versicherung oder KSP
- Alter: 18-54
- Aktualisierung erfolgt Mitte Juli 2024



## Zeitraum der Aktion

- Start: Juli 2024, Ende: Juli 2025



## Aktionspotenzial

- Makler/SV/FB: 170.000



## Teilnehmende Vertriebswege

- AO, KVB/DVE, VR-Banken, Coba, OLB, HVB, Makler, Sondervertrieb, AMS-NV, EVK, APP, Freie Banken



## Besonderheiten der Aktion

- Aktionsunterlagen für BU-Vertragsoptimierung/bedarfsgerechte Beratung
- 4 konkrete Handlungsoptionen: Erhöhung m./o. RisP, Umstellung EU auf BU, Beitragsüberprüfungsoption
- Handlungsoptionen und Sortierung/Filterung in Projektarbeit nachschärfen

ACA: 22801

### Ansprachekanäle



### Abschlusskanäle



# P Leben Brief - Förderung & Zuzahlung EB



## Ziele der Aktion

- Bedarfsgerechte Beratung zum Thema Zuzahlung im Bestandsvertrag SchatzBrief KNP und PrivatRente EB sowie dem Neuabschluss SchatzBrief KNP (kapitalmarktnahe Vorsorgekonzepten) und PrivatRente EB.
- Cross-Selling Ansatz für nicht zuzahlungsfähige Verträge. Hier enthalten sind Schatzbriefe und PrivatRenten EB Klassikverträge, sowie PrivateFinancePolicen, ParkDepots und VermögensPolicen.



## Zielgruppen

1. Alle SchatzBriefe und Privatrenten EB (Brief Zuzahlung)
2. Alle Schatzbriefe, PrivatRenten EBs, die nicht zuzahlungsfähig sind, sowie PrivateFinancePolicen, ParkDepots und Vermögenspolicen (Brief Cross-Selling)



## Zeitraum der Aktion

- Start: Juli 2024, Ende: Juni 2025



## Aktionspotenzial

- Makler/SV/FB: Selekt: 240.000, Brief 26.000



## Teilnehmende Vertriebswege

- AO, KVB/DVE, VR-Banken, Coba, OLB, HVB, Makler, Sondervertrieb, AMS-NV, Freie Banken, EVK, VoBa BaWü



## Besonderheiten der Aktion

- Selekt mit Teilmenge Briefmailing mit Überweisungsträger und QR-Code für Banking-App zur Zuzahlung des SchatzBriefs und der PrivatRente EB
- Prüfung: Zuzahlungsansprache über Brief um weitere Produkte erweiterbar

ACA: 22783

### Ansprachekanäle\*



### Abschlusskanäle\*



\* Ergänzung durch Kanal Telefonie wird im Rahmen der Projektarbeit entschieden.

# P Leben - Riester Bestandsbearbeitung 2024



## Ziele der Aktion

- Vermittler erhalten Handlungsvorschläge für eine optimale Betreuung von Riester-Kunden
- Optimale Beratung der Kunden zum Thema Altersvorsorge
- Optimierung bestehender Riestervorsorge



## Zielgruppe

- Kunden mit bestehender Allianz Riester-Versicherung
- zentraler Termin mit aktuellen Zulagendaten des Vorjahres
- RiesterRenten in der Rentenphase sind aus der Aktion ausgeschlossen



## Zeitraum der Aktion

- Aktualisierung: Mitte Juni 2024, Ende: Juni 2025



## Aktionspotenzial

- Makler/SV/FB: 330.000



## Teilnehmende Vertriebswege

- AO, KVB/DVE, VR-Banken, Coba, OLB, HVB, Makler, Sondervertrieb, Freie Banken AMS-NV, AMS-BS, EVK, APP



## Besonderheiten der Aktion

- Aktionsunterlagen für Riester, Zusatzinformationen in der Aktionsbox
- Vertragsoptimierung/bedarfsgerechte Beratung (AktionsBox)
- 6 konkrete Handlungsempfehlungen

ACA: 22784

### Ansprachekanäle



### Abschlusskanäle



# P Leben Brief - Altersvorsorge 2024

Umfassender  
Selekt für Up-und  
Cross-Selling  
Altersvorsorge



## Ziele der Aktion

- Beratung und Zuzahlung in bestehende ratierliche PrivatRenten



## Zielgruppe

- Bestandskunden mit ratierlichen Bestandsvertrag einer PrivatRente sollen postalisch zu einer Zuzahlung in Ihren Bestandsvertrag angesprochen werden.
- Alter von 18-50 Jahre
- Über Filter und Sortierung können die Teilzielgruppen ausgewählt werden



## Zeitraum der Aktion

- Start: September 2024, Ende: August 2025



## Aktionspotenzial

- Selekt/Brief/ca. 250.000,



## Teilnehmende Vertriebswege

- AO, KVB/DVE, AMS-NV, AMS-BS, EVK, VR-Banken, Cobra, OLB, HVB, Freie Banken, Makler, Sondervertrieb, EVK, VoBa BaWü



## Besonderheiten der Aktion

- Briefmailing mit Überweisungsträger und QR-Code für Banking-App zur Zuzahlung der PrivatRente
- Neben der Zuzahlungsoption auch Aufnahme der Beitragserhöhung bis auf 48.000 EUR p.a. (für Verträge ab 07/23)

ACA: 22782

## Ansprachekanäle



## Abschlusskanäle





# P Leben Brief - BasisRente-Zuzahlung 2024

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



## Ziele der Aktion

- Information & Beratung der Kunden bezüglich Zuzahlungsoption ihrer bestehenden Allianz BasisRente
- Aufzeigen der Vorteile steuerlicher Förderung für Kunden
- Ausrichtung auf kapitalmarktnahe Vorsorgekonzepte



## Zielgruppe

- Kunden mit bestehender Allianz BasisRente-Versicherung



## Zeitraum der Aktion

- Start: November 2024, Ende: Oktober 2025



## Aktionspotenzial

- Makler/SV/FB: Selekt: 90.000, Brief 55.000



## Teilnehmende Vertriebswege

- AO, KVB/DVE, VR-Banken, Cobra, OLB, HVB, Makler, Sondervertrieb, AMS-NV, Freie Banken, EVK



## Besonderheiten der Aktion

- Info-Mailing "Zuzahlung/Optimierungsoptionen bei BasisRente"
- Vertragsinformationen im Excel-Download des ACA

ACA: 22821

### Ansprachekanäle



### Abschlusskanäle



# Firmen Leben - Biometrieaktion 2024



## Ziele der Aktion

- Erweiterung Gruppenverträge (GrV) um B-Baustein bzw. Aktualisierung GrV von optional B auf B mit Abwahl
- Generierung Neugeschäft durch Neuabschluss Altersvorsorge inkl. B-Baustein in bestehende GrV
- Angebot einer EBV-Baustein mit listenmäßiger Anmeldung als B-Baustein-Ersatz für bestehende Altersvorsorgeverträge



## Zielgruppe

- Aktive FID-GrV durch Entgeltumwandlung mit Neuzugang seit 01/2020



## Zeitraum der Aktion

- Start: Ende 1. Quartal    Ende: Ende 2024



## Aktionspotenzial

- ca. 17.000 GrV
- Potential für EBV noch nicht bekannt.



## Teilnehmende Vertriebswege

- AO, KVB/DVE, VR-Banken, Coba, OLB, HVB, Makler



## Besonderheiten der Aktion

- Selekt GrV und Selekt aller aktiven versicherten Risiken mit EBV-Potential zu den jeweiligen GrV
- Listenmäßige Anmeldung zur EBV über den Selekt

ACA: 23222

### Ansprachekanäle



### Abschlusskanäle



# Firmen Leben - Rückdeckungsüberprüfung 2024



## Ziele der Aktion

- Überprüfung/Anpassung der bestehenden Pensionszusage sowie der dazugehörigen Rückdeckungsversicherung



## Zielgruppe

- Arbeitnehmer und Gesellschafter-Geschäftsführer mit bestehender Pensionszusage (mit/ohne Rückdeckungsversicherung)



## Zeitraum der Aktion

- Start: September 2024, Ende: Dezember 2024



## Aktionspotenzial

- Selekt: ca. 13.000 Firmen mit ca. 45.000 Versorgungsberechtigten



## Teilnehmende Vertriebswege

- AO, KVB/DVE, VR-Banken, Coba, OLB, HVB, Makler



## Besonderheiten der Aktion

- Kundenbindung stärken
- Bestand sichern und ausbauen

ACA: 23242

## Ansprachekanäle



## Abschlusskanäle

