



Briefaktion: Förderung und Zuzahlung Einmalbeitragsgeschäft 2024

Aktionsnummer 22783

Vertriebsinformation
M-MKK-MK-VAB

München, 13.05.2024



4 gute Gründe, warum der Ansprache-Anlass Ihnen weiterhilft

1 Weiter hoher Anlagebedarf beim Kunden

Im geänderten Zinsumfeld suchen Kunden nach passenden Lösungen. Die Einmalbeitragsprodukte der Allianz bieten hier passende Lösungen für kurz-, mittel- und langfristige Geldanlage – zu attraktiven Zinsen und der Sicherheit von Allianz Leben.

2 Zwei Optionen zur Kundenansprache

Im ACA stehen Ihnen zwei Zielgruppen zur Ansprache zur Verfügung. Sie haben entsprechend die Möglichkeit, Kunden auf eine Zuzahlung im Bestandsvertrag anzusprechen oder Kunden, die keine Zuzahlung machen können zu einem Neuabschluss eines Einmalbeitragsproduktes zu beraten (Cross-Selling-Gedanke).

3 Hilfreiche Informationen zum Vertrag

Im ACA stehen Ihnen zahlreiche Sortier- und Filterfelder sowie weiterführende Vertragsinformationen zur Verfügung, z.B. Infos zu Zuzahlungen und Entnahmen.

4 Einfache Zuzahlungsmöglichkeit für den Kunden

Mit dem beiliegenden Überweisungsträger oder dem QR-Code zur Zuzahlung über die Banking-App des Kunden, klappt eine Zuzahlung schnell und einfach, ohne große Zeitaufwände.

Die Aktion auf einen Blick



Ziele der Aktion

Aktivierung Einmalbeitragsgeschäft Leben durch:

- Beratung zur **Zuzahlung im Bestandsvertrag** SchatzBrief und PrivatRente EB (nur kapitalmarktnahe Produkte) (Brief Zuzahlung)

oder

- Beratung zum **Neuabschluss von EB-Produkten** Leben (Brief Neuabschluss)



Zielgruppen

In der Aktion stellen wir Ihnen zur Verfügung:

Kunden mit EB-Verträgen aus den Bereichen Altersvorsorge und Vermögen. Davon werden folgende Kunden/Verträge per Brief angeschrieben:

- **Brief Zuzahlung:** Zuzahlungsfähige SchatzBriefe und PrivatRenten EB (nur kapitalmarktnahe Produkte)
- **Brief Neuabschluss:** PFP, APD(Wiederanlage) und Vermögenspolicen sowie alle nicht-zuzahlungsfähigen SchatzBriefe und PrivatRenten EB



Rahmendaten

- **Potential:** Selekt: 77.000 Verträge, Brief 163.000 Verträge
- **Einstellung im ACA:** 15.05.2024 – 15.05.2025
- **Abwahl:** möglich bis 02.06.2024 (über Ihren Allianz-Betreuer)
- **Briefversand:** 04. Juli 2024
- **Teilnehmende Vertriebswege:** Makler Leben, Sondervertrieb, Freie Banken



Besonderheiten der Aktion

- Brief Zuzahlung inkl. vorpersonalisiertem Überweisungsträger
- Weitere Informationen zum Vertrag im ACA, z.B. Zuzahlungshöhe

BRIEFAKTION: FÖRDERUNG UND ZUZAHUNG EINMALBEITRAGSGESCHÄFT 2024 (22783)

Zielgruppen – Details

Brief Zuzahlung

Selektiert werden Kunden mit nachfolgenden Merkmalen:

Bestandskunden Leben mit aktiven Verträgen

- PrivatRente EB/SchatzBrief ab 3.000 Euro
- mit einer Restlaufzeit ≥ 4 Jahren
- mit den Vorsorgekonzepten KomfortDynamik, Perspektive, InvestFlex (Green), Invest, Invest alphaBalance, InvestGarantie
- VN-Alter zwischen 18 und 75 Jahre

Ausschlüsse

- Verträge mit Beginn in 2024
- Verträge mit Vertragsbeginn vor 2005
- Verträge mit bereits erfolgter Erhöhung/Entnahme im Vertragsjahr 2024/2025
- Verträge mit Kennzeichen „novationsgefährdet“
- Verträge $< 3.000\text{€}$
- Verträge mit einer Restlaufzeit < 4 Jahre
- Standardausschlüsse

Brief Neuabschluss

Selektiert werden Kunden mit nachfolgenden Merkmalen:

Bestandskunden Leben mit aktiven Verträgen

- PrivatFinancePolice
- Vermögenspolice EB – alle Vorsorgekonzepte
- ParkDepot(Wiederanlage) - nur Anlagen ab 3.000 € bis 250.000 €
- VN-Alter zwischen 18 und 75 Jahren

sowie

Alle nicht-zahlungsfähigen Verträge SchatzBrief und PrivatRente EB bzw. Verträge, zu denen wir keine Ansprache auf eine Zuzahlung empfehlen

- SchatzBrief Klassik, SchatzBrief IndexSelect (Plus), SchatzBrief AktivDepot
- PrivatRente EB Klassik, PrivatRente EB IndexSelect (Plus)
- SchatzBrief und PrivatRenten EB, die wir aus dem Brief Zuzahlung ausgeschlossen haben (siehe Ausschlüsse)
- VN-Alter zwischen 18 und 75 Jahren

Ausschlüsse

- Standardausschlüsse
- Verträge mit mehr als 2 Versicherungsnehmern



Im Aktionsdaten Center Allianz finden Sie zusätzlich alle aktiven Einmalbeitrags-Verträge zum Kunden - auch Verträge, zu denen der Kunde nicht angeschrieben wird, z.B. Verträge von Kunden über 75 Jahren oder ParkDepots mit hohen Anlagesummen.

Kundenunterlagen Brief Zuzahlung

Ansprache auf Vertragsebene – zu jedem Vertrag wird ein Brief versendet

Ihre Kunden erhalten eine Briefansprache zur Zuzahlung in ihren Bestandsvertrag.

Der Brief enthält:

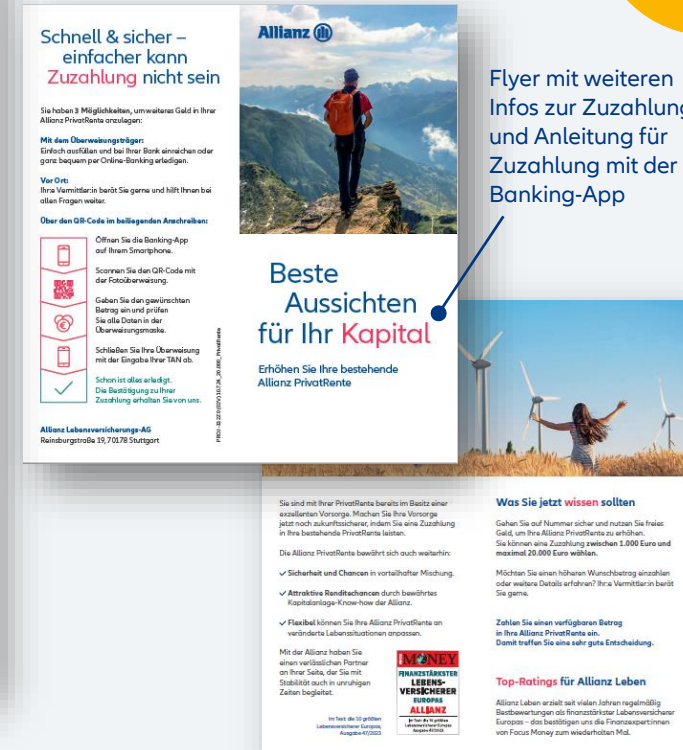
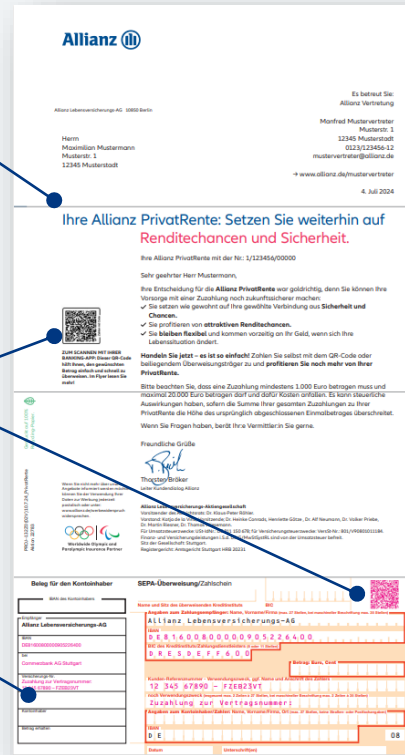
- ein personalisiertes Anschreiben inkl. einem Überweisungsträger und QR-Code zur vereinfachten Überweisung ihres Zuzahlungsbetrags
- einen Flyer mit Informationen zur Zuzahlung.

Hinweis: Nutzen Sie bei den ABS-Verträgen den digitalen Zuzahlungsservice, den Sie im Servicekatalog finden. Eine Anleitung dazu finden Sie in der Aktionsbox. (ABS-Verträge erkennen Sie an der Vertragsnummer, die mit AL- beginnt.)

Personalisiertes 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

BRIEFAKTION: FÖRDERUNG UND ZUZAHUNG EINMALBEITRAGSGESCHÄFT 2024 (22783)

Brief Zuzahlung

Zuzahlungsmöglichkeiten

Bitte beachten Sie die Zuzahlungsmöglichkeiten innerhalb der folgenden Grenzen. Es kann steuerliche Auswirkungen haben, sofern die Summe der gesamten Zuzahlungen die Höhe des ursprünglich abgeschlossenen Einmalbetrages überschreitet¹.

Verträge bis 2005	Keine Zuzahlung möglich
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 und sicher. Einfacher kann eine Zuzahlung 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.

¹Kunden, die zum Zeitpunkt der Selektion aufgrund der Höhe der Zuzahlung novationsgefährdet sind, werden aus dem Briefversand Zuzahlung ausgeschlossen. In den Filter- und Sortierfelder können Sie zusätzlich auf die Kennung „novationsgefährdet“ filtern.

BRIEFAKTION: FÖRDERUNG UND ZUZAHUNG EINMALBEITRAGSGESCHÄFT 2024 (22783)

)

Brief Zuzahlung 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**

Vertragszugehörigkeit	IBAN	BIC	Geldinstitut
VersDB:	DE81600800000905226400	DRESDEFFXXX	Commerzbank AG
ABS:	DE25600400710541051900	COBADEFF600	Commerzbank AG

BRIEFAKTION: FÖRDERUNG UND ZUZAHLUNG EINMALBEITRAGSGESCHÄFT 2024 (22783)

Kundenunterlagen Brief Neuabschluss

Ihre Kunden erhalten eine Briefansprache mit dem Fokus auf den Neuabschluss eines Altersvorsorge- oder Vermögensproduktes (Cross-Selling-Ansatz).

Der Brief enthält

- ein personalisiertes Anschreiben
- einen Flyer mit Informationen zu den verschiedenen Anlagemöglichkeiten.

Ansprache auf Kundenebene – der Kunde erhält nur 1 Brief*

Allianz

Es betreut Sie: Allianz Vertretung

Manfred Mustervertreter
Musterstr. 1
12345 Musterstadt
0123/123456-12
mustervertreter@allianz.de

Herrn Maximilian Mustermann
Musterstr. 1
12345 Musterstadt

04. Juli 2024

Setzen Sie weiterhin auf Renditechancen und Sicherheit

Ihre Allianz VermögensPolice mit der Nr.: 1/123454/00000

Sehr geehrter Herr Mustermann,

Ihre Entscheidung für die Allianz VermögensPolice war goldrichtig! Stellen Sie Ihre finanzielle Vorsorge mit einem weiteren Baustein der Allianz noch breiter auf:

- ✓ Sie setzen auf eine ausgewogene Verbindung aus **Sicherheit und Chancen**.
- ✓ Sie profitieren von **attraktiven Renditechancen**.
- ✓ Sie **bleiben flexibel** und kommen an Ihr Geld, wenn sich Ihre Lebenssituation ändert.
- ✓ Sie können ein Produkt für Ihren **passenden zeitlichen Anlagehorizont** wählen.

Einmal zahlen, lebenslang profitieren: Mit einem weiteren einmaligen Betrag ergänzen Sie Ihre finanzielle Vorsorge erfolgversprechend. Und das genau nach Ihren Vorstellungen: mit **Chance auf eine attraktive Rendite oder eher sicherheitsorientiert**.

Auch wenn Sie nur eine kurz- oder mittelfristige Anlage im Sinn haben: Sie profitieren dabei vom **Anlage-Know-how der Allianz** und bleiben flexibel.

Lassen Sie sich **kompetent beraten**, wir finden zusammen eine optimale Lösung für Ihre Zukunft.

Freundliche Grüße

Thorsten Bröker
Thorsten Bröker
Leiter Kundenberatung Allianz

Allianz Lebensversicherung Aktiengesellschaft
Vorstandsvorsitzender: Dr. Klaus-Peter Böllner
Vorstand: Jörgen de Wit, Veronique Di. Hecker-Cornish, Hannelore Götz, Dr. Alf Neumann, Dr. Volker Probst, Dr. Martin Reuter, Dr. Thomas Wassermann
Für Umsatzsteuer Zwecke: USt-IdNr.: DE 811 550 876; für Versicherungsunternehmen: VerStz-Nr.: 001/19/0800111814
Finanz- und Versicherungsleistungen i.S.d. UStG/FinStG/VerStz sind von der Umsatzsteuer befreit.
Sie der Gesellschaft Stuttgart.
Registergericht: Amtsgericht Stuttgart HRB 20231

Die Allianz Lebensversicherung **Damit aus Vorsorge Vorfreude wird.**

Sie fragen sich, wie Sie Ihre finanzielle Zukunft optimal gestalten? Mit den Allianz-Produkten haben wir die passenden Lösungen für Ihren Bedarf und Ihre Vorsorge.

Die Produkte von Allianz Leben verbinden ein starkes Fundament mit der **Chance des Kapitalwerts**, individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten.

Dabei haben Sie die Wahl zwischen mehr oder weniger risikoreichen oder mehr oder weniger sicheren Produkten, die kurz-, mittel- oder langfristig angespart werden können.

Gemeinsam zeigen wir Ihnen, wie weit Sie sich mehr erreichen.

FINANZSTÄRKSTER LEBENS-VERSICHERER EUROPEISCH ALLIANZ

Beste Aussichten für Ihr **Kapital** und Ihre **Vorsorge**

Setzen Sie weiterhin auf Renditechancen und Sicherheit!

Setzen Sie auf gute Perspektiven

Mit den Produkten der Allianz Lebensversicherung bieten sich Ihnen vielfältige Möglichkeiten finanziell vorzusorgen:

<p>AB 5 JAHREN LAUFZEIT</p> <p>Privatreife Perspektive Die Privatreife gegen Einzahlung in dem Vermögensgegenstand Perspektive, ist für die kurz bis langfristige finanzielle Vorsorge geeignet.</p> <ul style="list-style-type: none"> → Durchschnittlicher Wertzuwachs → Flexibel durch Zuzahlungen und Entnahmen 	<p>Privatreife Perspektive, Kapitalgewinn & Anwartschaft (Bsp. 65) Die Privatreife gegen Einzahlung in dem Vermögensgegenstand pers. aktive, KonformDynamik und RenditePlus Element ist für die mittel bis langfristige finanzielle Vorsorge geeignet.</p> <ul style="list-style-type: none"> → Individuell gesteuert mit Flexibilitäten für mehr Renditechancen → Flexibel durch Zuzahlungen und Entnahmen 	<p>PrivatreifePolice Die PrivatreifePolice Police bietet über eine Renditeorientierung mit einem Einzahlungsbetrag ab 20.000 EUR gesteuerten Zugang zu Renditeorientierten alternativen Anlagen.</p> <ul style="list-style-type: none"> → Attraktive Renditechancen, die für Privatreifengestalter höher oder niedriger ausfallen → Langfristig attraktive Renditechancen mit geringerer Abhängigkeit für Kapitalmarktumschüngen.
---	--	--

Mit dem Anlage-Know-how der Allianz Leben, wie eine optimale Lösung für Ihre Zukunft.

JETZT BERATEN LASSEN

Vielfältig und dynamisch mit Renditechancen und Sicherheit:
→ Hoher Anteil alternativer Anlagen
→ Attraktive Renditechancen
→ Stabilität des Sicherungsvermögens

Alternative Anlagen sind zum Beispiel Investitionen in erneuerbare Energien, Infrastrukturprojekte oder Immobilien.

Die Allianz Kapitalanlagen – ein stabiles Fundament

Die Allianz Lebensversicherung **Damit aus Vorsorge Vorfreude wird.**

*Kunden, die mehr als einen Vertrag besitzen werden zu ihrem zuletzt abgeschlossenen Vertrag angeschrieben.

BRIEFAKTION: FÖRDERUNG UND ZUZAHUNG EINMALBEITRAGSGESCHÄFT 2024 (22783)

ACA: Sortier- und Filterfelder

Potenzialliste
P Leben Brief M - Förd. und Zuz. EB

Mehr öffnen ▾

EB Produkt **1** Kunden-Ansprache **2** Novationsgefährdet **3** Ablaufdatum **4**

Zuzahlung Vers-jahr 23/24 **5** Zuzahlung Vers-jahr 24/25 **6** Zuzahlungshöhe **7**

Suchen

<input type="checkbox"/>	VTNR	VSNR	EB Produkt	Kunden-Ansprache	Novationsgefährdet	Urspr. EB - APD-Sum.	
<input type="checkbox"/>	123456789	AL-123456789	Lebensversicherung	PR Persp	Zuzahlung	nein	69692.72
<input type="checkbox"/>	123456789	AL-123456789	Lebensversicherung	PR Klass	keine Ansprache	nein	7500
<input type="checkbox"/>	123456789	AL-123456789	Lebensversicherung	PR Klass	Vermögensprodukt	nein	5000

Hinweis: Zusätzliche Vertragsinformationen, wie die Höhe der erfolgten Zuzahlung erhalten Sie bei Download der Excellisten.

Erläuterungen: Filterfelder

- 1 Filterfeld 1: EB Produkt**
 - Name und Vorsorgekonzept des Produktes.** Diese werden als Abkürzungen angezeigt. Das Abkürzungsverzeichnis finden Sie auf Folie 11.
- 2 Filterfeld 2: Kunden-Ansprache**
 - Brief Zuzahlung / Brief Neuabschluss/ Keine Ansprache**
- 3 Filterfeld 3: Novationsgefährdet**
 - Ja / Nein / Bitte prüfen**

Verträge SchatzBriefe und PrivatRenten werden in der Aktion als novationsgefährdet gekennzeichnet, sofern die Differenz aus abgeschlossenem Einmalbetrag und der Summe der gesamten Zuzahlungen <5.000€ beträgt. Ausnahme: Verträge mit Vertragsbeginn vor 2005 tragen alle die Kennung „Ja“. In Verträge APD(W) und PFP tragen die Kennung „Nein“. Zuzahlungen zur Vermögenspolice bitten wie Sie selbst zu prüfen.
- 4 Filterfeld 4: Ablaufdatum**
 - Xxxx/QX:** Ablaufjahr mit zugehörigem Quartal
- 5 Filterfeld 5: Zuzahlung Vers. Jahr 23/24**
 - Ja / Nein / Bitte prüfen** (Datenstand: 31.03.24 ABS-Verträge / 17.04.24 Klassik-Verträge)
- 6 Filterfeld 6: Zuzahlung Vers. Jahr 24/25**
 - Ja / Nein / Bitte prüfen** (Datenstand: 31.03.24 ABS-Verträge / 17.04.24 Klassik-Verträge)
- 7 Filterfeld 7: Zuzahlungshöhe**
 - 20.000 / 30.000 / 2,5 Mio** (Anzeige für Verträge SchatzBrief und PrivatRente
 - Keine Zuzahlung möglich** (Anzeige für Verträge VermögensPolice, APD(W), PFP sowie SchatzBrief und PrivatRenten mit Beginn vor 2005)

BRIEFAKTION: FÖRDERUNG UND ZUZAHUNG EINMALBEITRAGSGESCHÄFT 2024 (22783)

ACA: Sortier- und Filterfelder

Potenzialliste
P Leben Brief M - Förd. und Zuz. EB

Mehr öffnen ▾

EB Produkt Kunden-Ansprache Novationsgefährdet Ablaufdatum

Zuzahlung Vers.-jahr 23/24 Zuzahlung Vers.-jahr 24/25 Zuzahlungshöhe

1 1

VTNR
 VSNR
 EB Produkt
 Kunden-Ansprache
 Novationsgefährdet
 Urspr. EB - APD-Sum.

	VTNR	VSNR	EB Produkt	Kunden-Ansprache	Novationsgefährdet	Urspr. EB - APD-Sum.
<input type="checkbox"/>	123456789	AL-123456789	Lebensversicherung	PR Persp	Zuzahlung	69692,72
<input type="checkbox"/>	123456789	AL-123456789	Lebensversicherung	PR Klass	keine Ansprache	7500
<input type="checkbox"/>	123456789	AL-123456789	Lebensversicherung	PR Klass	Vermögensprodukt	5000

Erläuterungen: Sortierfelder

- A Sortierfeld 1: EB-Produkt**
Ausprägungen und Sortiermöglichkeit:
- Name und Vorsorgekonzept des Produktes.** Diese werden als Abkürzungen angezeigt. Das Abkürzungsverzeichnis finden Sie auf Folie 11.
- B Sortierfeld 2: Kunden-Ansprache**
Ausprägungen und Sortiermöglichkeit:
- Brief Zuzahlung:** Verträge, zu denen ein Brief Zuzahlung versendet wird.
 - Brief Neuabschl.:** Kunden, die einen Brief Neuabschluss erhalten.
 - Keine Ansprache:** Zu diesen Kunden/Verträgen erfolgt keine Brief- oder Emailansprache.
 - Abgewählt:** Diese Kunden wurden aus der Briefaktion abgewählt
- C Sortierfeld 3: Novationsgefährdet**
Ausprägungen und Sortiermöglichkeit:
- Ja / Nein / Bitte prüfen**
Verträge Schatzbriefe und PrivatRenten werden in der Aktion als novationsgefährdet gekennzeichnet, sofern die Differenz aus abgeschlossenem Einmalbetrag und der Summe der gesamten Zuzahlungen <5.000€ beträgt. Ausnahme: Verträge mit Vertragsbeginn vor 2005 tragen alle die Kennung „Ja“. In Verträge APD(W) und PFP tragen die Kennung „Nein“. Zuzahlungen zur Vermögenspolice bitten wie Sie selbst zu prüfen.
- D Sortierfeld 4: Urspr. EB – APD-Sum.**
Ausprägungen und Sortiermöglichkeit:
- Höhe des Einmalbeitrags oder der APD-Anlagesumme bei Vertragsschluss in €.**

BRIEFAKTION: FÖRDERUNG UND ZUZAHUNG EINMALBEITRAGSGESCHÄFT 2024 (22783)

Bearbeitung im ACA

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		



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 und zur PrivatRente auch eigenständig durchführen können?

BRIEFAKTION: FÖRDERUNG UND ZUZAHUNG EINMALBEITRAGSGESCHÄFT 2024 (22783)

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
<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>

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.

