

# SERVUS aus München

Ausgabe 05/2022

**Neues zu  
unserer GF**  
ab Seite 12

**Aktualisierte  
Unterlagen**  
ab Seite 13

**Bericht der VD  
Süd**  
ab Seite 14

**Was gibt's  
Neues?**  
ab Seite 2

**# Unsere Playlist**  
ab Seite 3

**3 Fragen an ...**  
ab Seite 4

**Allgemeines**  
ab Seite 5

# SERVUS aus München – Was gibt's Neues?

## SERVUS aus München – Der Podcast



Freuen Sie sich auf die nächste Folge am  
**13.06.2022!**

## SERVUS aus München – Das Journal

Das **unten stehende Symbol** kennzeichnet,  
dass es zu dem entsprechenden Thema  
Unterlagen im Zip-Ordner gibt. Es wird **nicht**  
noch einmal gesondert auf der  
entsprechenden Seite darauf hingewiesen!



# # Unsere Playlist



## SERVUS aus München – der Podcast

Sie haben Lust unsere Podcast-Folgen anzuhören? Hier unsere Playlist:



Jetzt gibt's was auf die Ohren

Folge 1



Jetzt ist sie da ... unsere Grundfähigkeitsversicherung!

Folge 2



Prüfungsstress? Nicht bei uns!  
Die Risiko- und Leistungsprüfung in der BU!

Folge 3

## ... Katrin Wetter (Backoffice Leben VD Süd)

**Rebecca Genau:** 1998 hast Du Deine Ausbildung bei der AL begonnen. Wie ging's dann weiter?

**Katrin Wetter:** Schon während meiner Ausbildung war ich ein spartenreines Leben-Kind – mit „Sach“ bin ich nie ganz warm geworden. Meine erste Station war scp (ServiceCenterPrivatkunden) und schnell war für mich klar, dass die BU „mein“ Thema ist. 2002 bis 2004 habe ich neben dem Job den IHK zertifizierten Personen-Risiko-Experten absolviert und bin dann 2006 in die Privatkunden Vertriebsunterstützung gewechselt. Keine zwei Wochen dort, kam der Sprung ins kalte Wasser: ICH!!! sollte vor 30 Beratern eines Geschäftspartners einen Vortrag halten. Wider Erwarten hat mir das richtig Spaß gemacht und so bin ich in den darauffolgenden fünf Jahren manchmal mehr unterwegs als in Oberursel gewesen. In 2011 bin ich dann nach über acht Jahren Fernbeziehung nach München gekommen.

**RG:** Was macht Dir im Backoffice Leben besonders viel Spaß?

**KW:** Ich bin gerne das Bindeglied zwischen unseren Geschäftspartnern und den Fachabteilungen. Zu vermitteln und für alle Seiten die bestmögliche Lösung zu finden – das macht mir große Freude. Dass ich beide Seiten kenne – den Innendienst aber auch den Außendienst – macht es natürlich einfacher sich in die Geschäftspartner hineinzusetzen.

**RG:** Deine Kollegen nennen Dich die „Papierbeauftragte“ der VD Süd. Wie kommt das?

**KW:** Schon bevor „Nachhaltigkeit“ in aller Munde war, habe ich versucht die Papierflut in der VD etwas zu reduzieren. Kataloge, Zeitschriften, Flyer - bergeweise und teils sogar für Kollegen, die bereits im Ruhestand waren – habe ich abbestellt. Ich bin froh darüber, dass auch die Druckstücke in der ALH Gruppe stets weniger werden und Broschüren sowie Infoblätter meist nur noch als PDF zur Verfügung stehen. Auch privat ist mir das Thema Nachhaltigkeit wichtig! Beim Bau unseres Blockhauses kamen daher nur heimisches Holz und natürliche Baustoffe in Frage.



# Pilotprojekt „Papierloser Versand“

Das Thema **Nachhaltigkeit** spielt bei uns in der **ALH Gruppe eine große Rolle**. Ein zentraler Punkt ist der Versand von Unterlagen via Brief. Bei dieser Versandart werden große Mengen an Papier benötigt, was nicht mehr zeitgemäß ist. Deshalb hat die VD Süd im vergangenen Jahr ein Pilotprojekt gestartet und bei ausgewählten Geschäftspartnern angefragt, ob die Unterlagen künftig elektronisch verschickt werden dürfen.

Die Aktion war ein riesiger Erfolg und als Zeichen des Dankes hat die VD Süd 600 Bäume pflanzen lassen. Nicht nur Baumfällungen für Papier vermeiden, sondern auch noch zusätzliche Aufforstung betreiben – großartig!

Uns war wichtig, dass die Bäume vor unserer „Haustüre“ gepflanzt werden. Die Wahl fiel auf den Forst-Landwirt Johannes Strobl aus dem mittelfränkischen Cadolzburg. Wie sich im Gespräch mit ihm herausstellte, war unser Gedanke sehr wertvoll, da das heimische Aufforsten wichtiger denn je ist.

Am **01. März 2022** waren die Pflanzbedingungen gut – das Wetter war stabil, die Wege einigermaßen befahrbar und somit konnte die Baumschule mit dem Pflanzen der jungen Bäume beginnen.



# Pilotprojekt „Papierloser Versand“

Tatkräftige Unterstützung kam von **Accountmanager Reinhard Stilper** 😊 (im Bild links), der das Pilotprojekt begleitet hat.

**Reinhard Stilper:** „Die Pflanzaktion war sehr beeindruckend. Unerwartet war die Information von Forst-Landwirt Johannes Strobl (im Bild rechts), dass es für ihn existenziell wichtig ist „Sponsoren“ für die Aufforstung seines Waldes zu bekommen. Waren es in der Vergangenheit Sturmschäden, die ein Aufforsten notwendig machten, sind es jetzt sehr große Schäden durch Trockenheit.“

Mit den **gesponserten 600 Bäumen durch die Alte Leipziger Leben** kann Johannes Strobl einen Teil seines Waldes für die Zukunft aufforsten – es freut uns, dass wir etwas dazu beitragen durften. Auf Empfehlung von Johannes Strobl, haben wir 600 Bergahorne pflanzen lassen, da diese Baumart am besten mit Trockenheit auskommt. Grundsätzlich sei es ein Problem aus der Vergangenheit, da nur noch schnell wachsende Fichten für die Holzindustrie gepflanzt wurden. Aufgrund der Klimaveränderung muss ein komplettes Umdenken erfolgen, weil die Fichte nicht mehr für das veränderte Klima geeignet ist! Für den „Wald der Zukunft“ sind Laubbäume sehr wichtig!

Die Nachhaltigkeitsphilosophie der ALH Gruppe ist ein zukunftssträchtiger Punkt. Unsere Umstellungsaktion auf papierlosen Versand werden wir weiterverfolgen - es soll und darf keine einmalige Aktion bleiben!



**Sie bekommen zu viel Papier von der Alte Leipziger Leben? Das können wir ändern!**  
**[Kommen Sie gerne auf uns zu!](#)**



## Schon mal über Social Media Kampagnen nachgedacht?

Die ALH Gruppe erstellt regelmäßig neue Marketing-Kampagnen für Endkunden, die Sie kostenlos über die Plattform [Digidor](#) nutzen können. Mit wenigen Klicks sind für Sie Individualisierungen möglich (Logo, Adresse, Telefonnummer, usw.). Ein Marketing-Assistent bringt die Kampagne direkt von Ihnen zum Kunden, per E-Mail oder Social Media, ganz nach Ihren Wünschen. Vollständige Mail-Texte und Social Media-Posts werden ebenfalls zur Verfügung gestellt.

Mit dieser schnellen und verbesserten Kundenansprache erreichen Sie ganz einfach neue Zielgruppen. In unserer neuesten Kampagne geht es um unsere [Grundfähigkeitsversicherung](#).



**Schützen Sie Ihre wichtigsten Fähigkeiten ganz individuell!**

Eine Tasse halten, Treppen steigen, ein Smartphone benutzen oder mit öffentlichen Verkehrsmitteln fahren. Das sind nur einige der Fähigkeiten, die wir ganz selbstverständlich in unserem privaten und beruflichen Alltag nutzen. All diese Fähigkeiten nennt man Grundfähigkeiten. Und wenn eine davon wegen eines Unfalls oder einer Krankheit nicht mehr genutzt werden kann, braucht man oft jede Menge Unterstützung im Alltag.

Mit dem richtigen Schutz sichern Sie diese wichtigen Grundfähigkeiten ganz individuell ab. Lassen Sie uns Ihre Zukunft auf sichere Beine stellen – ich unterstütze Sie gerne dabei.

**Beruhigend: Der passende Grundfähigkeitsschutz sichert Sie im Fall der Fälle finanziell ab.**

Die Grundfähigkeitsversicherung zahlt Ihnen eine monatliche Rente, wenn Sie eine versicherte Grundfähigkeit durch Unfall, Krankheit oder Kraftverfall verlieren. Dadurch können Sie einen entstehenden finanziellen Aufwand ausgleichen, wenn Sie für manche Dinge im Alltag besondere Hilfe benötigen.

Übrigens: Sie bekommen eine Leistung bereits ab dem Verlust einer abgesicherten Grundfähigkeit – auch wenn Sie danach ganz normal weiter arbeiten gehen können.

**Welche Grundfähigkeiten können Sie absichern?**

Die Grundlage des Grundfähigkeitsschutzes bilden zehn Bausteine, denen versicherbare Grundfähigkeiten thematisch zugeordnet sind. Aufbauend auf dem „Basis“-Baustein können Sie die neun weiteren Bausteine bedarfsgerecht ergänzen.

+ Basis



**Mustermakler Assekuranz**  
gerade eben

Schon erstaunlich, wie viele unserer Fähigkeiten wir im privaten und beruflichen Alltag ganz selbstverständlich nutzen. Aber haben Sie schon mal darüber nachgedacht, was passiert, wenn Sie zum Beispiel nicht mehr greifen, sehen oder sprechen können? Mit dem richtigen Schutz sorgen Sie finanziell vor.



DIGITALES-MAKLERBUERO.DE

**Schützen Sie Ihre wertvollen Fähigkeiten!**

Mit einer starken Grundfähigkeitsversicherung sichern Sie die wichtigsten Fähigkeiten für Ihren privaten und beruflichen Alltag ganz individuell ab.

# Das digitale Vermögensmanagement der Zukunft!

## Alte Leipziger Leben und wealthpilot entwickeln das digitale Vermögensmanagement der Zukunft!

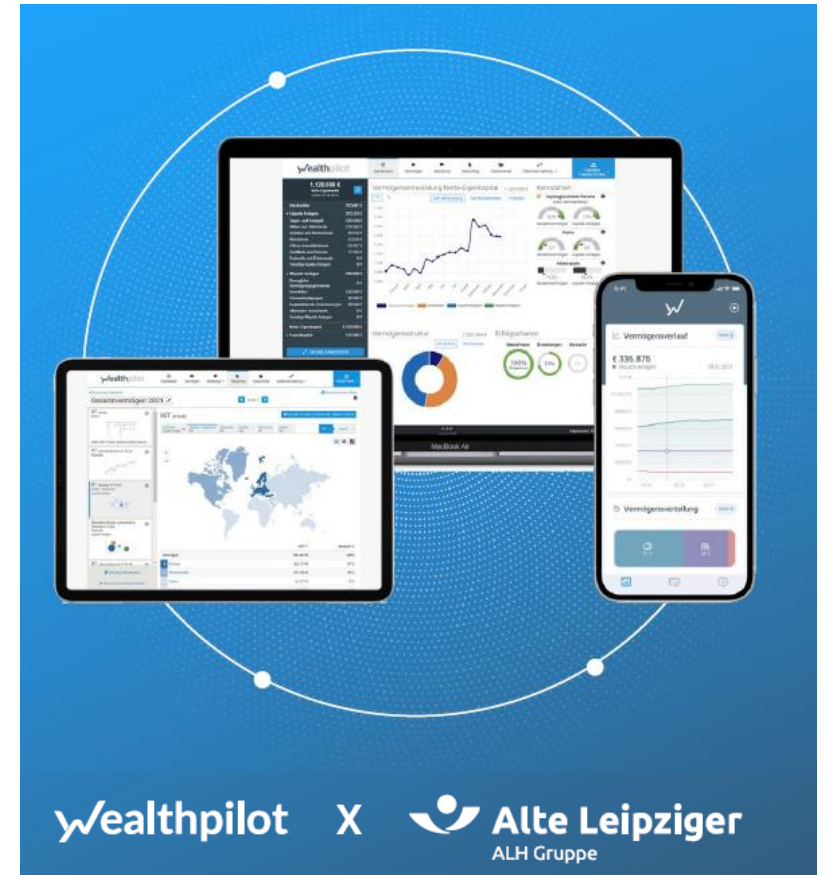
Gemeinsam wurde ein Service für die Zukunft des Vermögensmanagements im Versicherungsbereich entwickelt. Damit erhalten Vermittler eine digitale Lösung, die als hybrides Modell die persönliche Kundenberatung mit einer digitalen Plattform kombiniert.

Mit der Anbindung an [wealthpilot](#) hat die Alte Leipziger Leben eine Brücke zum Berater gebaut, die eine optimale und komfortable Abbildung unserer Versicherungstarife innerhalb eines nahtlosen Beratungsprozesses für Vermögensanalyse und –management ermöglicht.

Das stärkt die Kundenbindung und generiert Vertriebspotentiale!

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

[Kommen Sie gerne auf uns zu.](#)



# Weniger ist mehr! Warum Garantien auch zu hoch sein können.

## Oft hört man den Satz: „Bei Garantien ist 80 das neue 100.“

Spätestens seit der **Rechnungszinssenkung** am 01.01.2022 auf 0,25 % sollte man sich die Frage stellen, ob nicht auch für sicherheitsorientierte Kunden eine **Fondsrente** eine gute Wahl sein könnte. In der Vergangenheit ging man davon aus, dass bei Altersvorsorgeprodukten eine höhere Garantie zwar die Rendite reduziert, sich dafür aber die Sicherheit erhöht. Letzteres ist allerdings im aktuellen Zinsumfeld nicht mehr der Fall.

Daher können auch Altersvorsorgeprodukte mit Garantien, die **unter 100 %** der eingezahlten Beiträge liegen, für **sicherheitsorientierte Kunden** eine gute Wahl sein. **Prof. Dr. Jochen Ruß** beschreibt dazu im [Vermittlerblog](#) der ALH Gruppe die Zusammenhänge und warum es einen Unterschied macht, ob von einer Rendite und Risiko in Euro („nominal“) oder über Chancen sowie Risiken in Bezug auf die Kaufkraft der Leistung („real“– inflationsbereinigt) gesprochen wird. Für Kunden kommt es letztendlich darauf an, wie viele Mahlzeiten und Monatsmieten später aus der Altersvorsorge bezahlt werden können und nicht, wie viele Stück Euromünzen man erhält!



Am 08.06.2022 referiert Prof. Dr. Jochen Ruß auf der [Know-how-Börse](#) unseres Geschäftspartners vfm – wir wünschen eine erfolgreiche Veranstaltung.

Nähere Informationen zur Fondsrente finden Sie in unserem [Vermittlerportal](#).



# Die Alte Leipziger auf den „VEMA-Tagen 2022“!

## Von Maklern für Makler!

Unter diesem Motto fanden dieses Jahr die hybriden VEMA-Tage 2022 statt.

Mehr als 2.000 Besucher ließen es sich nach zwei Jahren Abstinenz nicht nehmen, persönlich bei der bekannten Messe vorbeizuschauen.

Zum 25 jährigen Jubiläum konnten die interessierten Makler bei über 130 Ständen sich die neuesten Informationen sichern und endlich wieder in den persönlichen Austausch gehen.

## Auch die ALH Gruppe war vor Ort!

Gemeinsam mit unseren Kollegen aus den Sparten Sach und Kranken begrüßten wir zahlreiche Geschäftspartner.

## Unser Fazit:

Persönliche Gespräche und der direkte Dialog machen den Vertrieb für uns aus!

Dabei spartenübergreifend zu agieren – so macht das Spaß!



Das Team der ALH Gruppe bei den VEMA-Tagen.



Zur BU wurde übrigens erneut eine VEMA-Maklerumfrage gemacht, mit einem 1. Platz für die Alte Leipziger Leben!



# Alte Leipziger Leben meets CAMPUS Institut

Zu Gast bei der  
Alte Leipziger

## Updates, Austausch und ganz viel Fachwissen: Das Absolventen Treffen der Betriebswirte bAV (FH)

Zum bereits 17. Mal treffen sich die AbsolventInnen des Studiums zum Betriebswirt/-in bAV (FH) um up-to-date zu bleiben.

Dieses Jahr wieder online – mit dem Gastgeber Alte Leipziger.

Anders als bisher – ohne Power-Point Vorträge!

Fachwissen, verknüpft mit vertrieblichen Inhalten, wurde durch Interviews und Diskussionsrunden vermittelt.

In Zusammenarbeit mit Ulrike Veit (Vorständin Campus Institut AG) und Dr. Henriette Meissner (Dozentin im Studiengang) gelang unseren Kollegen, unter der Federführung von Jochen Probst (Leiter Vertriebsunterstützung bAV und Dozent im Studiengang), ein toller Tag mit interessanten Inhalten, regen Diskussionen und reichlich Spaß!

Sie haben Interesse an einer Weiterbildung?

Dann schauen Sie doch beim [Campus Institut](#) vorbei.



Eröffnet wurde die Veranstaltung in lockerer Runde von **Jochen Probst**, **Ulrike Hanisch** und **Dr. Henriette Meissner**. (v.l.n.r.)



Tolles Zusammenspiel zwischen Vertrieb und Recht gab es im Austausch unter den Alte Leipziger Kollegen **Katharina Zey** (stv. Leiterin bAV Vertriebsunterstützung), **Marc-Andree Böwing** (Direktionsberater bAV VD West) und **Elisabeth Lapp** (Syndikusrechtsanwältin)



**Frank Kettner**  
Vorstand Vertrieb und Marketing  
ALH Gruppe

Auch unser Vertriebsvorstand **Frank Kettner** ließ es sich nicht nehmen den rund 140 TeilnehmerInnen einen Überblick zur „Großwetterlage“ des bAV-Marktes zu geben.



Zum Thema „Weg von der Pensionszusage. Aber wohin?“ wurde engagiert diskutiert. Wie man sieht, gab es trotz schwerer Themen etwas zu Lachen - Vertrieb macht eben Spaß!  
v.l.n.r. **Dr. Henriette Meissner**, **Jochen Probst**, **Ralf Linden** (Bereichsleiter Produktsteuern und Recht, AL), **Claudia Keil** (Referentin Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung, ALP GmbH)



# Neues zu unserer Grundfähigkeit



Auch wir wachsen noch in unseren Tarif hinein ...  
**Hier erfahren Sie das Wichtigste in Kürze:**

Die **Gesundheitsfragen** der BU und der GF sind unterschiedlich. Nutzen Sie deshalb unseren E@SY WEB LEBEN Rechner, dort wird der richtige Antrag für Sie erzeugt.

Oftmals wird am Markt nur mit einem Ausschluss ganzer GF agiert. Die AL schließt **keine** Grundfähigkeiten, sondern „**nur**“ **Erkrankungen** aus, womit der Kunde bei uns bessergestellt ist.

Ein **Schaubild zur Risikoeinstufung von Krankheiten** in Bezug auf einzelne GF-Bausteine, analog der BU, ist bereits in Arbeit.

Mit dem unschlagbaren Schutz für Kinder ab 6 Monaten sichern Sie sich jetzt schon das „**VIP-Ticket**“ für künftige BU-Kunden

Bei Kindern, **unter 15 Jahren**, sind immer neben den Gesundheitsfragen auch die U-Untersuchungen erforderlich. Bitte legen Sie diese dem Antrag bei.

Ein **herzliches Dankeschön** an Sie, für die zahlreichen Anträge, die Sie uns bereits haben zukommen lassen.





Mit den angegebenen Druckstück-Nummern finden Sie diese ebenfalls in unserem [Vermittlerportal](#).



## Bloß kein alter Hut! – Präsenzveranstaltungen in neuem Glanz

Am **12. Mai 2022** fand die erste von drei neuartigen Präsenzveranstaltungen der Vertriebsdirektion Süd im Fürstenfelder in Fürstenfeldbruck statt.

Während zeitgleich im Klosterareal die Zauberveranstaltungen „Magica 2020“ und das „HocusPocus“ stattfanden, „zauberten“ unsere Accountmanager zusammen mit Kerstin Schiller (Direktionsbeauftragte bAV) mehrere „Versicherungs-Kaninchen“ aus dem Hut. Unter dem Motto **„Campus Vertrieb – gemeinsam mehr gewinnen“** sollten die Vermittler nicht nur fachliche und vertriebliche Inhalte erfahren, sondern sich mit ihren Ideen einbringen, Networking betreiben und uns ein Feedback geben, wie wir sie in ihrer täglichen Arbeit vertrieblich noch besser unterstützen können.

Interesse an unserem regen Austausch schien auch eine Schwalbe zu haben, die durch ein geöffnetes Fenster hereinflog und die Anwesenden „magisch“ in ihren Bann zog.

Unser neues Veranstaltungskonzept war ein Erfolg! Durch die Idee des „Voneinander-Lernens“ kam es bei den Themen **Grundfähigkeit, Investment, bAV** und **Vertriebsunterstützung** zu einem äußerst konstruktiven Austausch und der Erschließung neuer vertrieblicher Möglichkeiten.

An dieser Stelle einen herzlichen Dank an alle Teilnehmer!

**Fazit:** Eine gelungene Veranstaltung – ganz ohne Taschenspielertricks! ;-)



## Grundfähigkeits-Intensiv-Workshop mit Philip Wenzel (BIOMEX Biometrie Expertenservice GmbH)

- Wie kann man die Grundfähigkeitsversicherung gewinnbringend in der täglichen Beratung einsetzen?
- Welche Möglichkeiten bieten Modularität, Zielgruppen und das neue Kinder-Konzept?

Zu diesen und vielen weiteren Fragen waren wir bei unserem **Grundfähigkeits-Intensiv-Workshop** am 19. Mai 2022 im Austausch mit dem Biometrie-Experten Philip Wenzel.

Mit seinem Statement „Weg vom Produktverkauf, hin zu Lösungen“ hat er, untermalt von vielen Beispielen, tolle Akzente gesetzt.



Wir sagen vielen Dank an Philip Wenzel für die vertrieblichen Impulse.

Das großartige Feedback der Teilnehmer hat uns gezeigt, dass wir mit unserer neuen Grundfähigkeitspolice einen echten Volltreffer gelandet haben – dafür ebenfalls herzlichen Dank.



# SERVUS aus München

Freuen Sie sich am **27.07.2022** auf das nächste Journal **SERVUS** aus München.

Wofür steht eigentlich „**SERVUS**“ aus München?

**S**ervice · **E**rfolg · **R**egional · **V**ertrieb · **U**nterstützung · **S**trategie



## Redaktion:

Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.

Vertriebsdirektion Süd

Ansprechpartnerin Rebecca Genau & Team

Mail [servus@alte-leipziger.de](mailto:servus@alte-leipziger.de)

Tel. +49 (89) 23 195-237

