

SERVUS aus München

Ausgabe 09/2022

„O’zapft is!“

Allgemeines
ab Seite 5

**Bericht aus der
VD Süd**
ab Seite 13

**Was gibt’s
Neues?**
ab Seite 2

Unsere Playlist
ab Seite 3

3 Fragen an ...
ab Seite 4



SERVUS aus München – Der Podcast



Nächste Folge: Oktober

SERVUS aus München – Das Journal

„Wir sind aus der Sommerpause zurück und auch ALbärt, unsere Kindervorsorge, ist wieder da!“ 😊

=> Näheres finden Sie auf Seite 6

4 x Top-Auszeichnungen für die Alte Leipziger Leben:

Wir haben zwei Innovationspreise sowie neue Siegel von AssCompact und dem Institut für Vorsorge und Finanzplanung erhalten!





SERVUS aus München – der Podcast

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

	Jetzt gibt's was auf die Ohren	<u>Folge 1</u>
	Jetzt ist sie da ... unsere Grundfähigkeitsversicherung!	<u>Folge 2</u>
	Prüfungsstress? Nicht bei uns! Die Risiko- und Leistungsprüfung in der BU!	<u>Folge 3</u>
	Wir machen Sie bAV!	<u>Folge 4</u>
	Vorausdenken liegt die Gesundheit ihrer Mitarbeiter am Herzen!	<u>Folge 5</u>
	Nachhaltigkeit ist ein Handlungsprinzip!	<u>Folge 6</u>





... **Lena Prieger** (Wochenendredakteurin bei 95.5 Charivari und Moderatorin unseres Podcasts)

Rebecca Genau: Du hast aktuell ein ziemlich dick geschwollenes Auge ... 😞

Lena Prieger: Das ist leider nicht zu übersehen! Ich bin ja Imkerin und habe vor ein paar Tagen ohne Schutzanzug ein Bienenvolk geöffnet – zack, hat sich eine Biene in meinen Haaren verfangen und mich in den Kopf gestochen. Sieht zwar wild aus, ist aber zum Glück nicht weiter gefährlich!

RG: Aktuell findet bei uns in München das Oktoberfest statt. Du hast einen ganz besonderen Bezug zur Wiesn, oder?

LP: Stimmt, ich habe selbst viele Jahre auf der Wiesn gearbeitet – erst als Fotografin, dann als Brezn-Verkäuferin und schließlich viele Jahre als Bedienung. Ich kann also ganz gut nachfühlen, wie es gerade all den Menschen geht, die draußen auf der Theresienwiese arbeiten. Jetzt sind wir ja schon in der zweiten Woche und die spüren inzwischen die langen Tage und den Schlafmangel und freuen sich auf den letzten Abend. Und gleichzeitig ist es natürlich schön, wieder ein Teil dieses einzigartigen Spektakels zu sein.

RG: Gehst Du denn jetzt auch privat ins Bierzelt?

LP: Ja, ich besuche all meine ehemaligen Kolleginnen in der Ochsenbraterei – aber das mache ich unter der Woche mittags, wenn's nicht ganz so voll ist, damit wir auch ein bisschen Zeit zum Ratschen haben.



Wer mehr über Lena Prieger erfahren möchte, hört gerne in unsere Folgen **SERVUS aus München – der Podcast** rein. Sie finden diese auf der vorherigen Seite.





„Mit uns können Sie rechnen“

In der letzten Ausgabe unseres Journals haben wir ein Interview mit Sigurd Löwe (Bereichsleiter Produktmathematik) zum Start unserer Kostenkampagne geführt. Dabei haben wir Ihnen auch unser erstes Erklärvideo präsentiert:

[Warum hat eine Rentenversicherung überhaupt einen Preis?](#) 

Und nun zu den Neuigkeiten:

Im zweiten Teil erfahren Sie, wie dieses [„Preisschild“ im Detail](#)  aussieht.

Freuen Sie sich im Oktober auf die dritte Folge, in der wir alle Kostenkomponenten zusammen bringen und in einer Kennzahl bündeln. Bleiben Sie neugierig! 😊

Zur Kampagne gehören auch unsere neuen **Druckstücke zur Kostenentnahme**. In diesen haben wir die Kosten innerhalb der verschiedenen Produkte und Tarifgruppen für Sie übersichtlich dargestellt.





„Wir sind aus der Sommerpause zurück und auch ALbärt ist wieder da!“ 😊

Kleine Füße – große Schritte! Setzen Sie mit Ihren Kunden die Kindervorsorge auf stabile Füße. Unser Konzept ALbärt unterstützt den Nachwuchs auf Schritt und Tritt – und das mit einem Rundumpaket.

Unser ALbärt ist nun in [E@SY WEB LEBEN](#) rechenbar.

Konzeptauswahl Rente

NEU!



ALbärt
Kindervorsorge



AL_RENTE^{Flex}



Norwegen



Kapitalplan^{Plus}

Unsere neue
Grundfähigkeit (GF10) ist
auch im ALbärt möglich!

Bei Fragen melden Sie sich gerne, wir unterstützen Sie dabei!





Die Alte Leipziger Leben rückt bei Fondsrenten Nachhaltigkeit in den Fokus

Dazu gab es ein interessantes Interview mit Heiko Storjohann (Referent für fondsgebundene Versicherungen der Alte Leipziger Leben), welches wir Ihnen nicht vorenthalten wollen.



Herr Storjohann, die Alte Leipziger Leben hat VisionGrün vor kurzem eingeführt. In einfach Worten: Fonds mit Nachhaltigkeitsfokus, wie geht das?

Es gibt von der EU neue regulatorische Vorgaben, wann ein Produkt als nachhaltig eingeordnet werden kann. Letzten Endes ist das wie bei der TÜV-Hauptuntersuchung fürs Auto: Nur wenn bestimmte Anforderungen erfüllt werden, erhält das Fahrzeug die Plakette – sonst wird beanstandet oder nicht mehr für den Straßenverkehr zugelassen. Übertragen auf VisionGrün erfüllen die ausgewählten Fonds die regulatorischen sowie unsere zusätzlichen Nachhaltigkeitsanforderungen. Der Kunde kann sich auch während der Vertragslaufzeit entspannt zurücklehnen, da wir die Fonds regelmäßig überprüfen. Wenn ein Fonds die Kriterien für VisionGrün nicht mehr erfüllt, ersetzen wir diesen für den Kunden. Auch stellen wir sicher, dass der Kunde nicht versehentlich einen Fonds außerhalb von VisionGrün wählen kann, z.B. bei einem Fondswechsel oder einer Zuzahlung.





Das klingt attraktiv. Gibt es bereits erstes Vermittler-Feedback, wie VisionGrün beim Endkunden ankommt?

Die ersten Feedbacks der Vermittler sind positiv, da auf Wunsch VisionGrün in alle fondsgebundenen Rentenversicherungen eingeschlossen werden kann. Die Vermittler bleiben damit bei der Auswahl des Produktes maximal flexibel. Auch die streng geprüfte Fondsauswahl kommt gut an. Denn nicht jeder aus Sicht der Fondsgesellschaft nachhaltige Fonds schafft es mit unseren Anforderungen in die Auswahl von VisionGrün.



Stichwort Unterstützung der Vermittler: Der befürchtete „regulatorische Leitfaden für die Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen“ ist vom Tisch – inwieweit entspannt das die Beratung?

Die Vorgaben zur Abfrage sind zunächst nicht so streng wie erwartet. Die ausgewählten Produkte dürfen daher auch von den Nachhaltigkeitspräferenzen des Kunden abweichen. Das ist auch gut so. Denn nicht immer gibt es ein passendes Angebot. Auch dürfen wir das eigentliche Ziel der Anlageberatung nicht aus dem Auge verlieren. Der Aufbau einer Altersvorsorge für den Kunden unter Berücksichtigung seiner Risikoneigung. Da ist es dann sehr hilfreich, dass der Vermittler in Abstimmung mit seinem Kunden die Nachhaltigkeitspräferenzen anpassen kann oder ein Angebot wählen kann, was diesen am nächsten kommt. Wichtig ist dabei immer, dass die Nachhaltigkeitspräferenzen erfasst werden und er die Abweichungen mit seinem Kunden dokumentiert.

Vielen Dank für diese Einblicke, Herr Storjohann.





Und wie lässt sich nun das Konzept VisionGrün abschließen?

Die Nachhaltigkeitspräferenzen können bei uns über die IDD-Beratung abgefragt werden, alternativ ist das Konzept auch direkt wählbar.

Nachhaltigkeitspräferenzen in der IDD Beratung

Neben den bekannten Themen Versorgung, Erfahrung und Risikoneigung kann seit 02.08.2022 auch die Nachhaltigkeit in der IDD-Beratung abgefragt werden.

Nachhaltigkeit

Kennen Sie den Begriff „Nachhaltigkeit“ in Verbindung mit Altersvorsorge oder Kapitalanlage?

Hier erhalten Sie nähere Informationen:



Wir befragen Sie nun zu Ihrer Nachhaltigkeitspräferenz. Diese Präferenz entscheidet darüber, welche Finanzprodukte in Ihre Anlage einbezogen werden sollen.

Ist Ihnen Nachhaltigkeit in Ihrer Altersvorsorge oder Kapitalanlage wichtig? ☒ Ja ☐ Nein

Konzept VisionGrün

Ganz einfach kann das Konzept in [E@SY WEB LEBEN](#), bei der Kapitalanlage, mit einem Häkchen ausgewählt werden:

Kapitalanlage

Nachhaltigkeit

Investments mit ESG-Kriterien: ☒ VisionGrün





... für mehr Wachstum im Firmenkundengeschäft!

Mit innovativen Produkten und langjähriger Erfahrung nimmt sich die ALH Gruppe den Themen bAV und bKV an. Firmenkunden setzen mit solchen Benefits heutzutage auf die langfristige Zufriedenheit ihrer Belegschaft. Die ALH Gruppe stellt sich und ihre Angebote vor.

Lesen Sie hierzu den [Artikel](#) von Christian Häsch (Bereichsleiter dezentraler Vertrieb Leben) und Angelika Nitsche (Bereichsleiterin dezentraler Vertrieb Kranken) für AssCompact.

Dürfen wir Sie bei Ihrer Firmenkundenansprache unterstützen? Das machen wir sehr gerne – kommen Sie auf Ihren Accountmanager zu.

Hören Sie sich dazu auch unseren Podcast zur [bAV](#) und [bKV](#) an oder werfen Sie einen Blick in unser [Vertriebsvideo](#).



← Tweet



ALH Gruppe
@alhgruppe



Frank Kettner, Vorstand Vertrieb der [#ALHGruppe](#), berichtet im [@AssCompact_de](#) Interview über die erfolgreiche Entwicklung der [#bAV](#) & [#bKV](#), wichtige Kompetenzen und wohin die Reise zukünftig gehen wird: fcl.d.ly/po5vi15

[#AlteLeipziger](#) [#Hallesche](#) [#Interview](#)



bAV und bKV:

„Bei uns gibt es **das Original**. Und ja, wir nehmen es durchaus als Ritterschlag, wenn man uns als Blaupause im Markt kopiert.“

Frank Kettner, Vorstand Vertrieb
der ALH Gruppe





Freuen Sie sich auf die kommenden Events:

live



Investmenttag – 04.10.2022 in Parsdorf

Seien Sie dabei, wenn Alan Horovitz von Dimensional über wissenschaftliches Investieren berichtet.

Webinar



Nachhaltig anlegen mit dem Themenfonds von Pictet

Dienstag, 11.10.2022 11:15-12:15 Uhr

live



Herbstsymposium bAV – 20.10.2022 in Fürstenfeldbruck

Neugierig auf Tipps zur Arbeitgeberansprache in der Direktversicherung – hier sind Sie richtig!

Mehr Weiterbildungsangebote finden Sie im [ALH Campus](#).

Melden Sie sich gerne unter vertrieb-leben-sued@alte-leipziger.de, wenn Sie sich anmelden möchten.





Kennen Sie bereits all unsere Vergleichstools?

Unsere Vergleichstools
für Sie zum Download,
mit und ohne Logo:

- Individueller BU-Vergleich (BV10)
- Schüler BU-Vergleich (BV10)
- Basisrente (FR70)
- Direktversicherung klassisch (AR10/ AR20)
- Direktversicherung fondsgebunden (FR20/ HR20)
- ALfonds Fondsrente (FR10)
- AL_FlexInvest (FR30)
- Vergleich von Bilanzkennzahlen





„Wiesn-Wissen“

Die Entstehungsgeschichte des Oktoberfestes in Kurzform:

Mit der Hochzeit des bayerischen Kronprinzen Ludwig und Prinzessin Therese von Sachsen-Hildburghausen begann im Oktober 1810 die Geschichte des Oktoberfestes.

Als Abschluss der Hochzeitsfeierlichkeiten schlug Andreas Michael Dall'Armi, in seiner Funktion als Major der Nationalgarde, ein Pferderennen mit Ausstellung und Schau zur öffentlichen Huldigung an das Brautpaar vor.

Das Event war ein Riesenerfolg, so dass alle sich einig waren – dieses Fest muss es wieder geben! So entstand das Oktoberfest auf der Theresienwiese.

1850 wurde dort die ‚Bavaria-Statue‘ enthüllt und das wurde mit Bier gefeiert – so hat das Bier auf die Wiesn gefunden!

Waren Sie 1981 dabei?

An einem Abend ging dem Wirt des Hofbräu Zelt das Bier aus. In seiner Not bat er den damaligen Nachbarwirt um Hilfe. Und so kam es, dass im Hofbräu Zelt für einige Stunden Paulaner Bier ausgeschenkt wurde. Ein Prosit auf die Wiesn! 🍻





Haben Sie auch schon einmal im ALH Campus Ihr Zertifikat zu einem Webinar oder einer Veranstaltung gesucht?

Sie finden das Zertifikat unter „Meine Erfolge“ im [ALH Campus](#).
Falls Sie bei der Suche Hilfe benötigen, so melden Sie sich gerne.



Freuen Sie sich am **30.11.2022** auf das nächste Journal **SERVUS aus München**.

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

Service · Erfolg · Regional · Vertrieb · Unterstützung · Strategie



Redaktion:
Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.
Vertriebsdirektion Süd
Ansprechpartnerin Rebecca Genau & Team
Mail servus@alte-leipziger.de
Tel. +49 (89) 23 195-237

