

Rente rauf – Steuern runter: Bestandsaktion für die Basisrente

Kunden mit einer Basisrente haben 2025 wieder die Gelegenheit, kräftig Steuern zu sparen. **Die Beiträge zur Basisrente sind weiterhin zu 100 % steuerlich absetzbar.** Aktivieren Sie jetzt Ihre Kunden und sichern Sie ihnen den Steuervorteil für 2025. Wir unterstützen Sie dabei!

Ende Oktober schicken wir unseren gemeinsamen Basisrenten-Kunden ein Anschreiben zum Thema Zuzahlungen mit individuell zusammengestellten Unterlagen:

- Personalisierte Überweisungsinformationen für ihre Zuzahlung.
- Ein zusätzliches Formular für diejenigen, die wegen ihrer Vertragskonstellation eine neue Fondsauswahl angeben müssen.
- Einen Hinweis mit der Möglichkeit, Zuzahlungen auch online einzureichen. Ratierliche Verträge können selbstverständlich auch online erhöht werden.

NEU in diesem Jahr: Für registrierte Nutzer im Canada Life Kundenportal erfolgt die Information vollständig digital ohne Zusendung eines postalischen Anschreibens. Die Online-Formulare sind hier bereits vorausgefüllt.

Natürlich bleiben Sie immer erster Ansprechpartner in der Kommunikation. Im Anschreiben sowie im Kundenportal nennen wir Sie als Kontakt.

Hinweis: Sollten Sie die eigene Kundenansprache gewählt haben, werden wir die Kunden selbstverständlich nicht kontaktieren.

Kundenliste

In der Kundenliste finden Sie alle Verträge, die wir anschreiben. Zu diesen gehören:

Kunden mit **aktiven GENERATION basic oder GENERATION basic plus-Verträgen:**

Dabei berücksichtigen wir Verträge gegen Einmalbeitrag und/oder laufenden Beitrag

In der Kundenliste ist gekennzeichnet, welches Anschreiben-Paket die Kunden erhalten haben und, wer über das Kundenportal angeschrieben wurde.

Jetzt NEU: Ihre Kundenliste ist immer aktuell. In der letzten Spalte sehen Sie auf einen Blick, welche Kunden bereits eine Zuzahlung oder Erhöhung beantragt haben. So können Sie gezielt entscheiden, wen Sie als Nächstes ansprechen und beraten möchten.

Weitere Unterlagen

Unter „Weitere Unterlagen“ stellen wir Ihnen alle Musterbriefe und Formulare, die wir an die Kunden verschicken, bereit. Außerdem finden Sie hier weitere Unterlagen für Ihre Beratung.

Vertragskonstellationen

Für den selektierten Kundenkreis haben wir aufgrund der Garantievoraussetzungen in unserem UWP-Fonds die Vertragskonstellationen und Laufzeiten berücksichtigt. Die Unterlagen haben wir so individuell zusammengestellt, dass nur die relevanten Informationen enthalten sind.

GENERATION basic-Verträge aus unserer alten Tarifgeneration (2005-2008)

Verträge gegen Einmalbeitrag

Kunden mit Verträgen gegen Einmalbeitrag werden in der Aktion nur dann berücksichtigt, wenn die Restlaufzeit ihres Vertrags mehr als 10 Jahre beträgt. Die Zuzahlung erfolgt dann automatisch in den UWP-Fonds. Für Verträge mit einer kürzeren Restlaufzeit sind keine Zuzahlungen mehr möglich.

Verträge gegen laufenden Beitrag

Kunden mit Verträgen gegen laufenden Beitrag werden nur dann berücksichtigt, wenn die Restlaufzeit ihres Vertrags mehr als 12 Jahre beträgt. Die erste Zuzahlung zu einem Vertrag mit laufender Beitragszahlung erfolgt in einen gesonderten Einmalbeitragsvertrag für das aktuelle Produkt GENERATION basic plus. Für diesen neuen Vertrag gelten die zum Zeitpunkt der ersten Zuzahlung verwendeten Versicherungsbedingungen. Eine Erhöhung bei dieser Vertragskonstellation erfolgt automatisch in den UWP-Fonds. Für Verträge mit einer kürzeren Restlaufzeit sind keine Zuzahlungen und Erhöhungen mehr möglich.

GENERATION basic plus-Verträge der neuen Tarifgeneration (ab 2008)

Alle Kunden werden in der Aktion berücksichtigt. Hier unterscheiden wir wegen der Garantievoraussetzungen des UWP-Fonds auch in Laufzeiten:

Verträge gegen Einmalbeitrag mit weniger als 10 Jahren Restlaufzeit

Bei Verträgen, die in weniger als 10 Jahren auslaufen, kann die Zuzahlung nur noch in die freie Fondsauswahl tätigen. Oder sie wählen ganz einfach unser Automatisches Portfolio Management (APM). Ist eine Zuzahlung nicht mehr in die bestehende Fondsauswahl möglich, ist dies in der Kundenliste gekennzeichnet.

Verträge gegen Einmalbeitrag mit mehr als 10 Jahren Restlaufzeit

Läuft der Vertrag noch länger, haben die Kunden die Wahl: Sie können entweder in die bestehende Fondsauswahl, auch in den UWP-Fonds, investieren oder Fonds aus unserer freien Fondsauswahl wählen.

Verträge gegen laufenden Beitrag

Die erste Zuzahlung zu einem Vertrag mit laufender Beitragszahlung erfolgt in einen gesonderten Einmalbeitragsvertrag für das aktuelle Produkt GENERATION basic plus. Für diesen neuen Vertrag gelten die zum Zeitpunkt der ersten Zuzahlung verwendeten Versicherungsbedingungen. Die Fondsaufteilung erfolgt analog des bestehenden Vertrags, falls die Fonds weiter wählbar sind. Bei einer Zuzahlung in den UWP-Fonds beträgt die Mindestlaufzeit 10 Jahre. Ist eine Zuzahlung nicht mehr in die bestehende Fondsauswahl möglich, ist dies entsprechend in der Kundenliste gekennzeichnet.

Verträge gegen laufenden Beitrag mit mehr als 12 Jahren Restlaufzeit können auch erhöht werden. Die Erhöhung erfolgt dann in die bestehende Fondsauswahl.

Ihre Unterlagen als Kopie

Selbstverständlich stellen wir Ihnen alle Unterlagen auch bereit. Sie finden die Kopien der personalisierten Unterlagen in der [partner]post oder der BiPRO-Maklerpost – je nach vereinbartem Kommunikationsweg:

Der neue BiPRO-Schlüssel lautet: **190013000 – Akquise – Aktionen**

Bei der [partner]post finden Sie die Unterlagen unter der Kategorie „**Korrespondenz – Sonstiges**“

Hinweis: Der BiPRO-Schlüssel hat sich geändert. Ab sofort gilt dieser neue Schlüssel.

Wenn der Versand über das Kundenportal erfolgt, ist dies entsprechend in den Kopien gekennzeichnet.

Weitere Informationen

Auf unserer Website haben wir eine eigene Seite für diese Aktion erstellt. Dort finden Sie noch einmal alle wichtigen Infos zusammengefasst.

Hier finden Sie die Aktionsseite im Web >>>

Sie möchten Ihre Kunden bereits jetzt ansprechen? Dann nutzen Sie unseren Vertriebsnavigator. Dort finden Sie E-Cards und eine SimpleSite – eine interaktive Website, perfekt für die individuelle und personalisierte Kundenansprache. Diese können Sie ihren Kunden zum Beispiel per WhatsApp oder E-Mail senden.

Hier geht's zum Vertriebsnavigator >>>