

Swiss Life Maximo ist jetzt auch für die private Vorsorge erhältlich

Mit zwei neuen attraktiven Vorsorgeprodukten läutet Swiss Life Deutschland den Frühling ein und öffnet die Produktfamilie „Swiss Life Maximo“ für die dritte Schicht: Die Swiss Life Maximo Privatrente und die Swiss Life Maximo PrivatPolice bieten umfassende Garantien, attraktive Renditechancen und hohe Flexibilität - alles Merkmale, auf die Verbraucher bei Produkten für die private Altersvorsorge besonderen Wert legen. „Gerade wenn es um die Vorsorge im Alter geht, sollten Garantien für die Verbraucher ein entscheidendes Auswahlkriterium sein“, erklärt Amar Banerjee, Geschäftsleitungsmitglied von Swiss Life Deutschland und dort verantwortlich für die Versicherungsprodukte. „Genau für diese Anforderung haben wir Swiss Life Maximo entwickelt. Diese Produktfamilie zeichnet sich durch umfassende Garantien aus - so unter anderem auf Rente, Kapital, Rückkaufswerte und Todesfallleistung. Gleichzeitig steht Maximo für hohe Renditechancen mittels einer intelligenten Fondsstrategie und ein hohes Maß an Flexibilität.“

Mit zwei neuen attraktiven Vorsorgeprodukten läutet Swiss Life Deutschland den Frühling ein und öffnet die Produktfamilie „Swiss Life Maximo“ für die dritte Schicht: Die Swiss Life Maximo Privatrente und die Swiss Life Maximo PrivatPolice bieten umfassende Garantien, attraktive Renditechancen und hohe Flexibilität - alles Merkmale, auf die Verbraucher bei Produkten für die private Altersvorsorge besonderen Wert legen.

„Gerade wenn es um die Vorsorge im Alter geht, sollten Garantien für die Verbraucher ein entscheidendes Auswahlkriterium sein“, erklärt Amar Banerjee, Geschäftsleitungsmitglied von Swiss Life Deutschland und dort verantwortlich für die Versicherungsprodukte. „Genau für diese Anforderung haben wir Swiss Life Maximo entwickelt. Diese Produktfamilie zeichnet sich durch umfassende Garantien aus - so unter anderem auf Rente, Kapital, Rückkaufswerte und Todesfallleistung. Gleichzeitig steht Maximo für hohe Renditechancen mittels einer intelligenten Fondsstrategie und ein hohes Maß an Flexibilität.“

Vorsorge für eine breite Zielgruppe - wahlweise mit laufenden Beiträgen oder Einmalbeitrag

Die Swiss Life Maximo Privatrente macht den Vermögensaufbau bereits ab einem monatlichen Beitrag von 25 Euro möglich. Wer direkt eine größere Summe investieren möchte, ist mit der Swiss Life Maximo PrivatPolice gut beraten, die als Einmalbeitragsprodukt zur Kapitalanlage ab 5.000 Euro angeboten wird.

Mit einem Eintrittsalter von 0 bis 65 Jahren richtet sich Swiss Life Maximo an eine breite Zielgruppe. Das Produkt eignet sich sowohl für Kunden, die sich mit Niedrigzinsen auf dem Sparkonto begnügen müssen und gerne mehr Rendite hätten, als auch für Menschen, die es sich bisher nicht zugetraut haben, in Fondsmärkten zu investieren. Für Versicherungsnehmer, bei denen eine Lebensversicherung fällig wird und die einen Teilbetrag wieder investieren möchten, ist Swiss Life Maximo ebenfalls interessant.

Volle Flexibilität in allen Lebens- und Berufsphasen

„Das Leben hält viele Überraschungen bereit, deshalb sollte sich die Vorsorge daran anpassen lassen. Swiss Life Maximo bietet genau diese Flexibilität, denn der Beitrag kann jederzeit nach oben oder unten angepasst werden“, betont Banerjee. Außerdem ist eine befristete Beitragsfreistellung bei Elternzeit, Einkommenseinbußen oder Arbeitslosigkeit immer möglich.

Schweizer Vermögensaufbau mit Sicherheit und täglicher Kontrolle

Swiss Life Maximo verlässt sich beim Management der Kapitalanlagen auf die Experten von Swiss Life Asset Managers. Mit wählbaren Anlagestrategien lassen sich Renditeerwartung und Sicherheitsbedürfnis eines jeden Anlegertyps individuell austarieren.

Erfolgreiche Altersvorsorge zeichnet sich nicht nur durch Sicherheit aus, sondern auch durch schnelle Reaktionsfähigkeit auf das Kapitalgeschehen, um Renditechancen zu nutzen und Vermögenswerte zu sichern. Daher beobachtet Swiss Life täglich das Geschehen am Kapitalmarkt und greift im Bedarfsfall auch täglich ein, um die Investments zu sichern. „Mit dieser tagesaktuellen Kontrollfunktion heben wir uns deutlich von anderen Produkten am Markt ab, die lediglich auf monatlicher Basis reagieren und etwaige negative Marktentwicklungen somit erst viel später abfangen können“, betont Banerjee. „Mit der Kombination aus Sicherheit, Rendite und Flexibilität ist Swiss Life Maximo für die private Altersvorsorge das ideale Produkt zur richtigen Zeit.“

Die Produktvorteile von Swiss Life Maximo für die private Vorsorge im Überblick:

- Eintrittsalter 0-65 Jahre
- Monatliche Beiträge ab 25 Euro (Privatrente)
- Einmalbeitrag ab 5.000 Euro (PrivatPolice)
- Bruttobeitragsgarantie für alle Laufzeiten
- Garantierte Rente bereits ab Vertragsbeginn
- Garantierte Kapitalleistung
- Garantierte Rückkaufswerte/Übertragungswerte
- Schweizer Sicherheit: über 150 Jahre Kapitalanlagekompetenz von Swiss Life
- Hohe Renditechancen
- Sehr schnelle Reaktion auf Kapitalmarktveränderungen
- Automatische Gewinnsicherung und Ablaufmanagement
- Zuzahlungen jederzeit möglich, auch zu Vertragsbeginn
- Kapitalentnahmen jederzeit möglich
- Anpassung an veränderte Lebensumstände (z. B. Elternzeit, Arbeitslosigkeit, Beitragserhöhungen, Zeitpunkt des Rentenbeginns), bei Privatrente Ergänzung um Berufsunfähigkeitsschutz möglich

Weitere Informationen zur Swiss Life Maximo Privatrente und zur Swiss Life Maximo PrivatPolice finden Sie unter www.maximo-rente.de.

Pressekontakt:

Swiss Life Deutschland
Unternehmenskommunikation
Tel.: +49 511 9020 - 5430
Fax: +49 511 9020 - 5330
E-Mail: medien@swisslife.de

Internet: www.swisslife.de

Swiss Life

Swiss Life Deutschland ist ein führendes Finanzberatungs- und Versicherungsunternehmen. Mit unseren qualifizierten Beraterinnen und Beratern und unseren vielfach ausgezeichneten

Produkten sind wir ein Qualitätsanbieter im deutschen Markt.

Unter der Marke Swiss Life stehen Privat- und Firmenkunden flexible Versicherungsprodukte und Dienstleistungen in den Bereichen Vorsorge und Sicherheit zur Verfügung. Kernkompetenzen sind dabei die Berufsunfähigkeitsabsicherung, die betriebliche Altersvorsorge und moderne Garantiekonzepte. Der Vertrieb erfolgt über die Zusammenarbeit mit Maklern, Mehrfachagenten, Finanzdienstleistern und Banken.

Die 1866 gegründete deutsche Niederlassung von Swiss Life hat ihren Sitz in Garching b. München und beschäftigt einschließlich Tochtergesellschaften rund 700 Mitarbeiter.

Die Marken Swiss Life Select, tecis, HORBACH und Proventus stehen für ganzheitliche und individuelle Finanzberatung. Kunden erhalten dank des Best-Select-Beratungsansatzes eine fundierte Auswahl passender Lösungen von ausgewählten Produktpartnern in den Bereichen Altersvorsorge, persönliche Absicherung, Vermögensplanung und Finanzierung. Für die Sicherheit und finanzielle Unabhängigkeit der Kunden engagieren sich deutschlandweit über 3.000 Berater. Hauptsitz für die Endkundenvertriebe ist Hannover mit rund 600 Mitarbeitern.

swisslife