

Produktfamilie erhält Zuwachs: Swiss Life Maximo jetzt auch mit fondsgebundenem Rentenbezug



Amar Banerjee

© Swiss Life AG - Niederlassung für Deutschland

**Zum 1. Juli 2017 erweiterte Swiss Life die Produktfamilie Swiss Life Maximo um einen weiteren Baustein: Maximo gibt es nun auch mit fondsgebundenem Rentenbezug für**

**die erste Schicht als steuerlich geförderte Basisrente und in der dritten Schicht für die private Vorsorge. Damit können Kunden auch im Ruhestand von den Renditechancen der Kapitalmärkte profitieren, da sie weiter in ihren Fonds investiert bleiben. Das Besondere dabei: Neben der Chance auf eine höhere Gesamtrente gibt es immer auch eine verlässliche Garantierente.**

Der Name Swiss Life Maximo steht seit nunmehr drei Jahren für ein modernes Vorsorgeprodukt mit einem intelligenten Anlagekonzept, das hohe Renditechancen bei gleichzeitig hoher Sicherheit und Flexibilität verspricht. Neben der bewährten Variante mit klassischem Rentenbezug gibt es Swiss Life Maximo seit dem 1. Juli 2017 nun auch mit fondsgebundenem Rentenbezug. „Die neue Variante eröffnet den Kunden auch im Ruhestand weiter Renditechancen, denn ihr Geld wird weiter intelligent investiert“, sagt Amar Banerjee, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter der Versicherungsproduktion von Swiss Life Deutschland. „Konkret heißt das: Das Herzstück von Maximo – der sogenannte Anlageoptimierer – arbeitet auch während des Rentenbezugs weiter.“

**Das Beste aus zwei Welten: Chance auf höhere Gesamtrente und gleichzeitig eine sichere Garantierente**

Ziel des neuen Maximo mit fondsgebundenem Rentenbezug ist es, eine möglichst hohe Gesamtrente zu erreichen, um die Versorgungslücke der Kunden zu schließen. Deshalb stehen die Vorteile eines sehr langfristigen Investments, das über die klassische Ansparphase hinausgeht, bei diesem neuen Produkt besonders im Fokus (siehe Grafik). „Das ist ein Aspekt, der für unsere Kunden immer wichtiger wird, schließlich leben wir immer länger und bleiben auch im hohen Alter aktiv“, sagt Banerjee und ergänzt: „Ein heute 20-Jähriger, der mit 67 in Rente geht, hat gute Aussichten, über 90 Jahre alt zu werden. Da ist es absolut sinnvoll, nicht nur die ersten 30 bis 40 Jahre des Berufslebens in renditeträchtigen Anlagen investiert zu sein, sondern auch im Ruhestand von den Chancen der Kapitalmärkte zu profitieren.“

Swiss Life trägt aber auch dem Sicherheitsbedürfnis der Kunden Rechnung: „Den Menschen ist es wichtig, auf eine verlässliche Rente bauen zu können. Darum bieten wir ihnen neben der Aussicht auf eine höhere Gesamtrente auch die Sicherheit einer verlässlichen Garantierente. Mit dem neuen Maximo können unsere Kunden ihren Ruhestand also doppelt genießen“, sagt Banerjee.

**Volle Flexibilität in allen Lebensphasen**

In der Variante Privatrente für die dritte Schicht bietet der neue Maximo nun auch in der Rentenphase die Möglichkeit, in einem gewissen Umfang Kapital zu entnehmen. Zuzahlungen sind auch im Rentenbezug jederzeit möglich und können zu einer Rentensteigerung führen. „Damit wird die Rentenversicherung auch im höheren Alter zur interessanten Alternative, wenn ein Geldbetrag rentabel angelegt werden soll“, sagt Banerjee. Zudem kann Maximo um die mehrfach ausgezeichnete Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung von Swiss Life ergänzt werden. Auch für die Hinterbliebenenversorgung stehen verschiedene Varianten der Todesfalleistung zur Auswahl.

**Rendite und Sicherheit - Die tägliche Kontrolle des Guthabens macht es möglich**

Unabhängig davon, welche Anlagestrategie der Kunde wählt: Der Anlageoptimierer von Swiss Life Maximo stellt sicher, dass der Kunde zum einen stets optimal investiert ist und zum anderen die zugesagten Garantien erfüllt werden können. Was Maximo besonders auszeichnet, ist seine schnelle Reaktionsfähigkeit: Er beobachtet täglich das Geschehen am Kapitalmarkt und greift im Bedarfsfall auch täglich ein, um das Investment neu zu strukturieren.

## **Swiss Life als kapitalstarker Partner für ein selbstbestimmtes längeres Leben**

Kontinuität, Verlässlichkeit und Sicherheit sind Werte, für die Swiss Life seit über 150 Jahren einsteht. Das kommt auch bei Solvency II zum Ausdruck. „Hier zeigen wir die Kapitalstärke von Swiss Life. Unsere Bedeckungsquote liegt bei 391 Prozent ohne Übergangsmaßnahmen beziehungsweise 1.136 Prozent mit Übergangsmaßnahmen. Das dokumentiert, dass Swiss Life auch bei anhaltend niedrigen Zinsen ihre Verpflichtungen gegenüber ihren Kunden dauerhaft erfüllen kann“, sagt Banerjee.

### **Pressekontakt:**

Swiss Life Deutschland - Unternehmenskommunikation  
Telefon: 0511 - 90 20 - 54 30  
Fax: 0511 - 90 20 - 54 30  
E-Mail: [medien@swisslife.de](mailto:medien@swisslife.de)

### **Unternehmen**

Swiss Life AG - Niederlassung für Deutschland  
Berliner Straße 85  
80805 München

Internet: [www.swisslife.de](http://www.swisslife.de)

### **Über Swiss Life AG - Niederlassung für Deutschland**

Swiss Life Deutschland ist ein führender Anbieter von Finanz- und Vorsorgelösungen. 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 Arbeitskraftabsicherung, die private und betriebliche Altersversorgung 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 bei 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, Finanzierung und Immobilien. Für die Sicherheit und finanzielle Unabhängigkeit der Kunden engagieren sich deutschlandweit über 3.000 Berater. Mit der Vertriebs-Serviceplattform Swiss Compare entlastet Swiss Life Deutschland kleine und mittlere Finanzvertriebe und hilft ihnen dabei, sich unter ihrer bestehenden Marke zukunftssicher aufzustellen und sich auf die Kundenberatung zu konzentrieren. Hauptsitz für die Finanzberatungsunternehmen ist Hannover mit rund 600 Mitarbeitern.