

Simtal GmbH

Lebensversicherung voll digital und steueroptimiert

Digital von der Beratung bis zur Aushändigung des Vertrages. So wirbt Simtal für sein neues Lebensversicherungsprodukt. Überzeugen soll die Police auch durch ihre Steuervorteile. Die Details.

„Simtal ETF-Invest ist das erste wirklich voll digitale, anlageorientierte Lebensversicherungsprodukt in Deutschland“. So die eigene Einordnung der Simtal GmbH ihres neuen Lebensversicherungsproduktes (LV-Produkt). Die Lösung soll „besser sein, als ein günstiger ETF-Fondssparplan bei Direktbanken“ (siehe die Tabelle unten). Zudem profitiere das LV-Produkt von einem schlanken, digital unterstützten Beratungsprozess auf der Plattform des Anbieters. Innerhalb einer Beratungssession kann die Vermittlerin oder der Vermittler ohne Medienbruch mit seiner Kundin, seinem Kunden zum Abschluss kommen und den Vertrag am Ende aushändigen – komplett rechtskonform mit Doku-

mentation inklusive Online-Risiko-Prüfung.

Simtal ETF-Invest soll mit seiner Effektivkostenquote von 0,8 Prozent hohe Anlagerenditen möglich machen. Das bedeutet auch, dass 100 Prozent des Versicherungsbeitrages investiert werden können, wobei die Kosten aus dem Deckungskapital entnommen werden. Im Vergleich zum ETF-Fondssparplan soll diese Lebensversicherungspolice auch die steuerlichen Vorteile eines Versicherungsproduktes nutzen können. Der Vertrag ist auf das Endalter von 100 Jahren ausgelegt und lässt so eine freie Gestaltung der Entnahmen zu. Überzeugen soll das Produkt auch dadurch, dass steueroptimierte Auszahlungen bis zum Lauf-

Produkt des Monats 12 | 23

versicherungs
magazin

zeitende möglich sein sollen. Im Gegensatz zum ETF-Sparplan ist das Produkt nach § 34d GewO vermittelbar und mit einer vordiskontierten Provision ausgestattet.

Stets den Vermittler im Blick

Die Beratung über Simtal ist auch remote möglich und lässt digitale, anonyme Voranfragen selbst in der Biometrie zu. So wie der Vertragsabschluss ist auch die Folgekorrespondenz zwischen Vermittler und Kunde vollständig digital. Die Police kann bereits beim Ersttermin ausgehändigt beziehungsweise vom Kunden direkt vom Portal heruntergeladen werden. Der Abschluss eines anderen Produktes wie einer Risiko-LV oder einer Unfallversicherung ist bei diesem Prozedere auch möglich. Nur ein Klick und schon kann der Berater sein Angebot um weitere praxisorientierte Produkte erweitern. „Bei der Produktentwicklung haben wir an den Vermittler und seine Kunden gedacht und nicht an große Innendienst-Strukturen beim Versicherer“, kommentiert Sven Müller, Geschäftsführer von Simtal, die Einführung der Produktneuheit.

Die Simtal GmbH wurde 2021 gegründet und hat ihren Sitz in Lindau am Bodensee. Simtal bietet nicht nur ihre Plattform für digitale Versicherungsprodukte, das Unternehmen will Vermittlerinnen und Vermittler zudem bei der IDD-konformen Beratung und beim Vertrieb unterstützen und garantiert einen reibungs- und nahtlosen Onboarding-Prozess. Simtal gibt an, über ein internationales Team aus Akteuren, Business-Analysten, Entwicklern sowie Juristen zu verfügen und mit seinem Geschäftsmodell bereits in Island erfolgreich zu sein. **MN**

Simtal ETF-Invest im Vergleich zu anderen Anlageprodukten

Beispiel: Anlage von 200 € / Monat über 30 Jahre bei einer Bruttorendite von 6 %

	SIMTAL ETF-Invest	ETF-Sparplan iShares MSCI World	Fonds Sparplan DWS Concept DJE Globale Aktien	Deutsche Fondspolice typischerweise zwischen:	
Reduction in Yield	0,80 %	0,2 % zzgl. Gebühren und Steuern	1,65 % zzgl. Gebühren und Steuern	1,0 % Minimum	4,5 % Maximum
Fondswert bei Ablauf	176.499 €	174.406 € ¹	134.581 € ¹	163.740 €	90.823 €
Differenz in Euro		-1.743 €	-41.868 €	-12.709 €	-85.626 €
Differenz in %		-1,0 %	-23,7 %	-7,2 %	-48,5 %
Vermittelbar §34d	ja	nein	nein	ja	ja
Abschlussprovision	ja	nein	nein	ja	ja

(1) Sparpläne zu Konditionen der ING Direktbank und aktuellem Basiszins und Steuerregeln bei <https://www.zinsen-berechnen.de/fondsrechner.php> berechnet.