

Perspektive boomt weiter

130.000 Perspektive-Verträge im Wert von knapp 5 Mrd. Euro / Produkte mit neuen Garantien bei Vertretern fast verdoppelt / Neues Vorsorgekonzept KomfortDynamik gestartet

Bis zum 30. Juni 2015 haben rund 130.000 Kunden einen Perspektive-Vertrag bei der Allianz Lebensversicherung (Allianz Leben) im Wert von rund 5 Milliarden Euro abgeschlossen. Markus Faulhaber, Vorstandsvorsitzender der Allianz Leben erklärt: „Damit hat Perspektive in den ersten zwei Jahren Geschichte geschrieben. Und dieser Erfolg setzt sich fort.“

So entschieden sich im zweiten Quartal 2015 erneut fast 18.000 Kunden für einen Perspektive-Vertrag. Grund des Erfolgs: Das Konzept bietet den eher sicherheitsorientierten Kunden neben werthaltigen Garantien attraktive Renditechancen bei der Altersvorsorge aus dem leistungsstarken Sicherungsvermögen.

Auch in der betrieblichen Altersversorgung setzen die Arbeitgeber und Arbeitnehmer vermehrt auf die Vorteile des Vorsorgekonzepts Perspektive. Der Neugeschäftsanteil der von den Vertretern vermittelten Perspektive-Verträge an Altersvorsorgeprodukten stieg von 25 Prozent im ersten Quartal 2015 auf nun 31 Prozent im Halbjahr 2015. Im Vergleichszeitraum des Vorjahres hatte dieser bei 16 Prozent gelegen. Damit hat der Perspektive-Anteil sich nahezu verdoppelt. Bei den Vorsorgekonzepten mit neuen Garantien (Perspektive, IndexSelect, Invest alpha-Balance, Invest und seit Juli 2015 auch KomfortDynamik) liegt der Neugeschäftsanteil des Firmengeschäfts der Vertretern zum Halbjahr sogar bei rund 43 Prozent. Das heißt, deutlich mehr als ein Drittel der Kunden der Vertreter wünschen sich auch bei der Betriebsrente chancenorientierte Produkte mit Sicherheiten.

Eine noch dynamischere Entwicklung zeigt sich im Privatkundengeschäft: Der Anteil der Vorsorgekonzepte mit neuen Garantien an den privaten Altersvorsorgeprodukten liegt inzwischen bei ca. 63 Prozent.

„Wir haben im Juli mit KomfortDynamik ein neues Vorsorgekonzept auf den Markt gebracht, um den Bedarf der Kunden nach stärker chancenorientierten Produkten mit wesentlichen Sicherheiten zu bedienen“, sagt Faulhaber. KomfortDynamik ergänzt das starke Sicherungsvermögen der Allianz in der Kapitalanlage um eine Dynamik-Komponente.

Diese investiert weltweit in chancenorientierte Substanzwerte wie Aktien, Unternehmens- und Schwellenländeranleihen – komfortabel für unsere Kunden, da die Experten der Allianz das Kapitalanlagemanagement übernehmen. Markus Faulhaber ist sicher, dass das Produkt die Kundenbedürfnisse in der Niedrigzinsphase adressiere und damit gut in die Zeit passe. „Die ersten Rückmeldungen aus den Vertrieben sind vielversprechend“, fasst er die ersten drei Wochen nach dem Start des Konzeptes zusammen.

