

Betriebliche Altersversorgung (bAV): Neue Produkte boomen in der bAV

· **Neue Produkte: mehr Ertragschancen und Planungssicherheit** · **Traditionelle Garantien nur noch 1/3 des Neugeschäftes in bAV** · **Hälfte des Neugeschäftes von KomfortDynamik durch bAV**

Immer mehr Kunden entscheiden sich für moderne Produkte mit neuen Garantien – inzwischen auch in der betrieblichen Altersversorgung (bAV). So wurden allein im ersten Halbjahr 2016 über 32.000 Verträge der beiden Vorsorgekonzepte Perspektive oder KomfortDynamik mit einem Beitragsvolumen von 1,4 Mrd. Euro im Firmengeschäft der Allianz Leben abgeschlossen. Im Gesamtgeschäft von Allianz Leben – also bei Firmen- und Privatkunden – waren es knapp 79.000 solcher Verträge mit knapp 3,3 Mrd. Euro Beitragssumme. Die beiden Konzepte bieten gerade im Niedrigzinsumfeld mehr Ertragschancen bei gleichzeitig hoher Planungssicherheit für Arbeitgeber und Arbeitnehmer.

Der Großteil entschied sich für das Mitte 2013 eingeführte Konzept Perspektive – im Firmenkundengeschäft waren das im ersten Halbjahr knapp 28.700 Verträge. Andreas Wimmer, im Vorstand von Allianz Leben verantwortlich für das Firmenkundengeschäft: „Perspektive kommt bei unseren Firmenkunden an, denn es verbindet das starke Sicherungsvermögen der Allianz mit modernen Garantien und bietet Sicherheiten, die sich viele unserer Kunden wünschen.“

Mehr Ertragschancen

Neben Perspektive wird auch das im vergangenen Jahr eingeführte Konzept KomfortDynamik immer stärker nachgefragt. Rund die Hälfte des Neugeschäftes dieses Konzeptes stammt aus dem Firmenkundenbereich. Andreas Wimmer: „KomfortDynamik erschließt die Chancen des Kapitalmarktes verbunden mit dem gewohnten Komfort und dem geringen Verwaltungsaufwand einer klassischen bAV. Mit diesem innovativen Produkt haben wir einen neuen Bestseller für chancenorientierte Betriebsrenten geschaffen“, sagt Wimmer.

Denn KomfortDynamik ergänzt das starke Sicherungsvermögen der Allianz um eine Dynamik-Komponente. So wird in der Kapitalanlage ein anfänglicher Aktienanteil von 30 Prozent und mehr erreicht und gleichzeitig der Beitragserhalt gesichert. Das ist für viele Firmenkunden eine attraktive Alternative, wenn sie stärker chancenorientiert ausgerichtet sind.

Traditionelle, klassische Garantien immer weniger gefragt

Nur noch jeder dritte Euro im Neugeschäft mit Firmenkunden bei Allianz Leben floss zum Halbjahr 2016 in einen traditionellen, klassischen Vertrag – mit stark sinkender Tendenz. Bei den Privatkunden greifen gegenwärtig nur noch rund 10 Prozent zu diesem Produkt.

Stuttgart, 15. August 2016

Zahlen, Daten, Fakten zur betrieblichen Altersvorsorge:

- Nahezu jeder vierte Arbeitnehmer, der eine Betriebsrente in Form einer Direktversicherung hat, setzt bei dieser auf Allianz Leben.
- Rund 3,7 Millionen Menschen verlassen sich bei ihrer Betriebsrente auf Allianz Leben. Das sind mehr als München, Köln, Stuttgart und Bremen zusammen Einwohner haben.
- Die Neubeträge im Firmenkundengeschäft von Allianz Leben stiegen 2015 um rund 7 Prozent auf 3,65 Mrd. Euro.

- 2015 hat das Firmenkundengeschäft von Allianz Leben über 92.000 Neukunden hinzu gewonnen.
- Die Zahl der bAV-Verträge (Direktversicherung, Pensionsfonds, Pensionskasse und Firmenrückdeckungsversicherung) in Deutschland belief sich Ende 2015 auf ca. 15,3 Millionen. Diese Zahl hat sich seit 2001 mehr als verdoppelt.
- Bei einer Entgeltumwandlung müssen auf die Beiträge keine Steuern und Sozialabgaben gezahlt werden. Die Beiträge können bis zu vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze betragen. Das reduziert die Nettozahlungen für viele Arbeitnehmer auf fast 50 Prozent der Beiträge.
- Rund 60 Prozent der sozialversicherten Beschäftigten zwischen 25 und 65 Jahren nutzen die staatliche Förderung der betrieblichen Altersvorsorge. Riester-Rente und betriebliche Altersvorsorge zusammen genommen erreichen sogar über 70 Prozent.

Pressekontakt:

Katrin Wahl

Telefon: 0711 663-1132

E-Mail: katrin.wahl@allianz.de

Unternehmen

Allianz Deutschland AG

Königinstraße 28

80802 München

Internet: www.allianzdeutschland.de