

## Neu: Besonders flexible Rentenversicherung für die Zielgruppe „50plus“

**Die Zurich Versicherung bringt eine neue fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag auf den Markt. Die neue „Zurich Vorsorgeflex“ ist speziell auf die Zielgruppe der über 50-Jährigen zugeschnitten und verbindet die Aspekte Liquidität und Kapitalaufbau.**

**Die Zurich Versicherung bringt eine neue fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag auf den Markt. Die neue "Zurich Vorsorgeflex" ist speziell auf die Zielgruppe der über 50-Jährigen zugeschnitten und verbindet die Aspekte Liquidität und Kapitalaufbau. Der Einmalbeitrag wird bei der besonders flexibel gestalteten Fondspolice auf zwei Anlagetöpfe - auf die sogenannte Liquiditätsreserve und die Basis-Anlage - aufgeteilt. Durch die Anlage in zwei unterschiedliche Anlagetöpfe kann das Kapital so investiert werden, dass zeitgleich mehrere Anlageziele des Kunden (Sparziel, Verfügbarkeit und Sicherheit) angesteuert werden können. Der Todesfallschutz kann optional vereinbart werden. Eine weitere Besonderheit des Produktes für die Zielgruppe "50plus": die kurze Versicherungsdauer schon ab fünf Jahren.**

### **Generation "50plus": Finanziell flexibel bleiben**

Wie eine aktuelle GfK-Umfrage unter  
Anlagetöplebild: Anlagetöpfe

Männern und Frauen im Alter ab 50

Jahren im Auftrag der Zurich Versicherung ergeben hat, legen diese besonderen Wert auf die Flexibilität und Liquidität einer Anlage. Gefragt nach den wichtigsten Anlagekriterien, wünscht jeder zweite Befragte (53,3 Prozent) die Möglichkeit das Geld jederzeit aus der Anlage entnehmen zu können. Rund jeder Dritte (30,9 Prozent) möchte die Möglichkeit haben eine lebenslange Rentenzahlung zu erhalten und die Wahl zwischen einmaliger, kompletter Guthabenauszahlung und monatlicher Rentenzahlung. Eine überschaubare Anlagedauer von maximal sieben Jahren folgt auf Platz drei der wichtigsten Anlagekriterien. Weitere wichtige Aspekte sind die Möglichkeit weiteres Geld in die Anlage einzahlen zu können und die professionelle Betreuung während der Anlagedauer.

### **Optimale Vermögensaufteilung in nur einem Vertrag**

"Die stark wachsende und finanzkräftige Zielgruppe der 50 bis 69-Jährigen möchte sich bei der Kapitalanlage nicht lange binden. Die sogenannten 'Bestager' präferieren Anlageprodukte, die flexibel sind" sagt Marcus Nagel, Vorstand für das Lebensversicherungsgeschäft von Zurich in Deutschland. "Die Befragten fordern, dass die Anlage für einen überschaubaren Zeitraum sicher und ausgewogen investiert sein soll. Gleichzeitig soll es aber auch möglich sein, über das Geld jederzeit zu verfügen. Diese Wünsche haben wir bei der Produktentwicklung der neuen Fondspolice "Zurich Vorsorgeflex" berücksichtigt", so Nagel. Die optimale Vermögensaufteilung wird bei dem Produkt mithilfe der zwei Anlagetöpfe erreicht. Der Topf Liquiditätsreserve besteht aus dem Rentenfonds DWS Euro Reserve und dient der kurzfristigen Verfügbarkeit. In der Basis-Anlage kann der Kunde sein Kapital in frei wählbaren Investmentfonds anlegen und dabei zwischen einer individuellen und einer gemanagten Fondsanlage wählen.

### **Hohe Flexibilität bei Entnahmen und Zuzahlungen**

Der Kunde kann monatlich kostenlos zwischen den beiden Anlagetöpfen und innerhalb der Basis-Anlage umschichten. "Benötigt der Kunde Geld, kann er es ohne Gebühren monatlich entnehmen", erläutert Nagel. "Darüber hinaus sind Zuzahlungen möglich, um zum Beispiel Gelder aus ablaufenden Lebensversicherungen, Festgeldern, Erbschaften und Schenkungen gewinnbringend anzulegen." Zum Ablauf des Vertrages wählt der Kunde, wie seine Leistung bei

Rentenbeginn an ihn ausgezahlt wird (lebenslange Rente, Kapitalauszahlung oder Fondsanteile).

### **Vorteile der privaten Rentenversicherung sind wenig bekannt**

Überraschend viel Unkenntnis herrscht bei der Kundengruppe der über 50-Jährigen hinsichtlich der Langlebigeitsleistungen einer Rentenversicherung. Laut der Zurich Umfrage geht jeder Vierte (24,9 Prozent) davon aus, dass die private Rentenversicherung nur zahlt, solange der eingezahlte Einmalbeitrag reicht. "Fünf Prozent glauben sogar, dass die Versicherung höchstens bis zu ihrem 90. Lebensjahr zahlt. Jeder Zehnte der 60 bis 69-Jährigen weiß nicht, wie lange die private Rentenversicherung Leistungen erbringt. "Nur sechs von zehn (61 Prozent) Befragten wissen, was ihre Rentenversicherung wirklich leistet und dass die private Rentenversicherung eine lebenslange Rentenzahlung erbringt", so Nagel. "Hier müssen wir als Versicherungsbranche erkennen, dass wir unsere Hausaufgaben bei der Aufklärung offenbar noch nicht richtig gemacht haben. Da müssen wir besser werden und die faktischen Vorteile der privaten Rentenversicherung noch deutlicher herausstellen", mahnt Nagel.

### **Zur Umfrage:**

Die Umfrage wurde von der GfK-Gruppe im Auftrag von Zurich vom 04. bis zum 11. Oktober 2013 durchgeführt. Die Grundgesamtheit dieser Untersuchung umfasst Männer und Frauen im Alter ab 50 Jahren in der Bundesrepublik Deutschland. Daraus wurde eine repräsentative Stichprobe im Umfang von ca. 450 Personen gezogen.

### **Pressekontakt:**

Bernd O. Engeli

- Unternehmenskommunikation -

Telefon: 0228 / 268 2725

Fax: 0228 / 268 2809

E-Mail: [bernd.engeli@zurich.com](mailto:bernd.engeli@zurich.com)

### **Unternehmen:**

Zurich Gruppe Deutschland

Poppelsdorfer Allee 25 - 33

53115 Bonn

Internet: [www.zurich.de/presse](http://www.zurich.de/presse)

### **Über die Zurich Gruppe**

Die Zurich Gruppe in Deutschland gehört zur weltweit tätigen Zurich Insurance Group. Mit Beitragseinnahmen (2012) von über 6,1 Milliarden EUR, Kapitalanlagen von mehr als 31 Milliarden EUR und knapp 6.000 Mitarbeitern zählt Zurich zu den führenden Versicherungen im Schaden- und Lebensversicherungsgeschäft in Deutschland. Sie bietet innovative und erstklassige Lösungen zu Versicherungen, Vorsorge und Risikomanagement aus einer Hand. Individuelle Kundenorientierung und hohe Beratungsqualität stehen dabei an erster Stelle.

