

Neuartige Versicherungen von Ergo verkaufen sich gut

Bilanz nach sechs Monaten: Mehr als die Hälfte des Absatzes bei eigenen Vermittlern und unabhängigen Maklern entfällt auf Rentenpolicen ohne durchgehenden Garantiezins. Sie zählen zu den Vorreitern beim Versuch, Kapitallebens- und private Rentenversicherungen aus der Absatzkrise zu führen: neuartige Policen des Lebensversicherers Ergo, Nummer sieben der Branche.

Bilanz nach sechs Monaten: Mehr als die Hälfte des Absatzes bei eigenen Vermittlern und unabhängigen Maklern entfällt auf Rentenpolicen ohne durchgehenden Garantiezins

Sie zählen zu den Vorreitern beim Versuch, Kapitallebens- und private Rentenversicherungen aus der Absatzkrise zu führen: neuartige Policen des Lebensversicherers Ergo, Nummer sieben der Branche. Zumindest in den sechs Monaten nach Markteinführung waren sie offensichtlich bei den Kunden erfolgreich. Ein Ergo-Sprecher erklärte gegenüber dem Anlegerportal boerse-online.de, mehr als die Hälfte des Neuabsatzes bei eigenen Vermittlern und unabhängigen Maklern entfalle auf die neue Produktlinie „Ergo Rente“. Absolute Zahlen nannte der Sprecher nicht. Über Banken, den dritten Vertriebsweg, würden die Angebote nicht offeriert.

Die neue „Ergo Rente“ gibt es in den Varianten „Garantie“ und „Chance“. Sie starteten unter großer medialer Aufmerksamkeit im vergangenen Juli und gelten als Versuch, sich aus der Abhängigkeit von klassischen Kapitallebens- und privaten Rentenversicherungen zu lösen. Üblicherweise haben solche Policen einen Garantiezins. Bei „Ergo Rente Garantie“ gilt ein Garantiezins lediglich in der Auszahlphase. Zum Ende der Ansparphase ist ausschließlich der Kapitalerhalt garantiert — und das auch nur, wenn der Vertrag mindestens 15 Jahre läuft. Die größere Flexibilität soll mehr Investments in Aktien und letztlich höhere Renditen erlauben. Bei der Variante „Chance“ gibt es noch weniger Sicherheit und mehr Freiheiten.

Parallel startete damals Marktführer Allianz seine Produktlinie „Perspektive“. Auch hier sollen Einbußen bei den Garantien mehr Rendite ermöglichen. Zum Absatz befragt, verwies eine Unternehmenssprecherin lediglich auf frühere Angaben, wonach im vergangenen Oktober 16 Prozent des Neugeschäfts der Allianz-Vertreter auf „Perspektive“ entfielen.

Pressekontakt:

Martin Reim

- Redakteur Privatfinanz -

Telefon: 089 / 2 72 64 - 351

Fax: 089 / 2 72 64 - 189

E-Mail: martin.reim@finanzen.net

Unternehmen:

Finanzen Verlag GmbH

Bayerstraße 71-73

80335 München

Internet: www.finanzen.net

logo_finanzenverlag