

bankassurance + allfinanz

Allianz Leben: Neue Garantiemodelle finden hohe Akzeptanz

Seit Juli 2013 ist die Allianz mit ihrem neuen Lebensversicherungsprodukt „Perspektive“ am Markt, bei dem die Rentenzahlung am Ende der Ansparphase auf Basis der dann im Neugeschäft für Sofortrenten gültigen Rechnungsgrundlagen berechnet wird.

Das neue Konzept ist eine Reaktion auf die Diskussion um die Erwirtschaftung der zugesagten Garantien und darüber, ob die Lebensversicherung im Niedrigzinsumfeld überhaupt noch für die Altersvorsorge taugt.

Allianz „Perspektive“ mit hohem Markterfolg

In der aktuellen Niedrigzinsphase scheint dieses Konzept die Kunden offenbar überzeugt zu haben. Die Nachfrage nach dem neuen Produkt ist in den vergangenen Monaten kontinuierlich gestiegen, berichtet der Versicherer. Im vierten Quartal 2013 lag der Anteil am Neugeschäft durch die Allianz-Vertreter in der privaten Altersvorsorge bereits bei 24 Prozent. Insgesamt wurden 2013 fast 20 000 „Perspektive“-Verträge mit einer Bewertungssumme von mehr als 720 Millionen Euro abgeschlossen. Das ist der erfolgreichste Start, den je ein Vorsorgeprodukt der Allianz Leben geschafft hat, so Markus Rieß, der Vorstandsvorsitzende der Allianz Deutschland AG.

Angesichts der Niedrigzinsphase fragten die Kunden generell verstärkt kapitalmarktnahe Produkte mit neuen Garantien nach. In der privaten Altersvorsorge hatten sie einen Anteil von 35 Prozent. Im vierten Quartal 2013 stammte sogar

schon die Hälfte des Neugeschäfts aus Verträgen mit neuen Garantien.

Konzept gegen den Schwund beim laufenden Beitrag?

Vielleicht auch dadurch ist es der Allianz gelungen, sich dem Abwärtstrend der Lebensversicherer im Geschäft gegen laufenden Beitrag entgegenzustemmen. Während marktweit hier ein Minus von 13,1 Prozent zu verbuchen war, verzeichnete der Branchenprimus ein Plus von 1,2 Prozent, obwohl auch bei ihm das Einmalbeitragsgeschäft deutlich stärker zulegen. Inwieweit das für 2014 erwartete niedrigere Einmalbeitragsgeschäft auch mit dem neuen Produkt zu tun hat, wird sich zeigen.

Der offenbar hohen Akzeptanz des neuen Garantiemodells – dem viele Verbraucherschützer bislang eher skeptisch gegenüberstehen – liegt vermutlich der gleiche Gedanke zugrunde, der einen großen Anteil der Verbraucher schon seit Jahren dazu bringt, auf kurzfristige Anlagen wie Tagesgelder zu setzen, anstatt sich langfristig zu binden: Sie hoffen auf einen Wiederanstieg des Zinsniveaus. Und das neue Garantiemodell bietet ihnen eine Chance, bei Beginn der Rentenzahlung davon zu profitieren.

Neue Garantiemodelle gut erklären

Diese Rechnung kann für den Kunden aufgehen, sie muss es aber nicht. Verbraucherschützer haben deshalb darauf hingewiesen, dass eine neuerliche Absenkung des Garantiezinses in dem neuen

Modell erstmals auch auf Bestandsverträge durchschlagen wird. Kunden, die die Lebensversicherung nicht als (kurzfristige) Geldanlage sehen, sondern damit, wie es das Produkt eigentlich beabsichtigt, auf die langfristige Vorsorge zielen, muss das nicht unbedingt schrecken.

Eine Garantie dafür, dass das Zinsniveau zum Zeitpunkt der Rentenberechnung günstiger ist als bei Vertragsabschluss, gibt es freilich nicht. Der Kunde muss also die Möglichkeit in Betracht ziehen, dass das tatsächliche Niveau der Rentenzahlung nicht höher ausfällt als bei Vertragsabschluss. Dann erhält er nur die garantierte Mindestrente beziehungsweise die eingezahlten Beiträge.

In einem Markt, in dem der Lebensversicherungskunde an jährlich steigende Werte bei der erreichten Rentenzahlung gewöhnt ist, muss dieses Konzept unbedingt gut erklärt werden – sonst drohen im Fall, dass es tatsächlich bei der Mindestrente bleiben sollte, in Zukunft womöglich Klagen wegen Fehlberatung.

Generell muss man wohl davon ausgehen, dass die Lebensbeziehungsweise Rentenversicherung mit der Zunahme neuer Produktmodelle im Markt erklärungsbedürftiger wird. Und damit wird man vielleicht auch an der Frage nicht vorbeikommen, ob nicht auch bei der Lebensbeziehungsweise Rentenversicherung ein Beratungsprotokoll seine Berechtigung hätte. Wie das alles sich mit der neuerdings im Zusammenhang mit einer Neuordnung der Behandlung der Bewertungsreserven wieder diskutierten Deckelung der Vertriebsprovisionen verträgt, wird noch eine spannende Frage.