

Allianz Lebensversicherung: Wachstumsmotor Altersvorsorge läuft

Markus Faulhaber

© Allianz Deutschland AG

• **Neubeiträge wachsen im 1. Quartal um 20 Prozent** • **Beitragserhalt durch Finanzstärke und niedrige Kosten** • **Chancenorientierte Kapitalanlage dank innovativer Garantien**

Die hohe Nachfrage der Kunden nach Altersvorsorge-Produkten bei der Allianz hält an: Nach dem Erfolgsjahr 2016 verbucht die Allianz Lebensversicherungs-AG (Allianz Leben) auch im ersten Quartal des Jahres 2017 ein starkes Wachstum. Im Vergleich zum ersten Quartal des Jahres 2016 sind die gebuchten Bruttobeiträge um rund 20 Prozent (19,8%) gewachsen. Geprägt wird diese Entwicklung von der wachsenden Nachfrage nach den modernen Vorsorgekonzepten von Allianz Leben: In der privaten Altersvorsorge ist der Anteil der klassischen Lebensversicherung auf unter 10 Prozent gesunken, in der betrieblichen Altersvorsorge auf unter 25 Prozent.

Damit treffen neue Vorsorgekonzepte wie Perspektive, KomfortDynamik oder InvestFlex genau die Bedürfnisse der Kunden und stehen für wachsende Umsätze durch hohe Nachfrage. Markus Faulhaber, Vorstandsvorsitzender von Allianz Leben: „Wir haben unser Produktportfolio über Jahre hinweg strategisch auf die Kundenwünsche ausgerichtet. Die Menschen in Deutschland setzen heute nicht mehr auf den Garantiezins. Sie möchten jedoch Sicherheit für ihr eingezahltes Geld und eine stabile Mindestrendite, mit der sie planen können.“

Finanzstärke und niedrige Kosten ermöglichen Beitragserhalt

Die überwältigende Mehrheit der privaten Altersvorsorgesparer setzt darauf, wenn sie die Wahl haben, dass die eingezahlten Beiträge am Ende der Ansparphase garantiert vollständig erhalten bleiben – sie setzen also auf den 100-prozentigen Beitragserhalt. 2016 haben sich bei den chancenorientierten Produkten wie Allianz InvestFlex drei von vier Kunden für 100 Prozent Beitragserhalt entschieden, obwohl sie eine geringere oder keine Beitragsgarantie und dafür höhere Renditechancen wählen könnten.

Das heißt: Selbst Menschen, die bewusst am Kapitalmarkt nach mehr Chancen suchen, wollen Sicherheit für ihr eingezahltes Geld. Faulhaber: „Wer Menschen für Altersvorsorge gewinnen will, muss sie nach deren Bedürfnissen gestalten.“ Allianz Leben bietet in der gesamten Palette ihrer privaten Altersvorsorge-Produkte die Möglichkeit von 100 Prozent Beitragserhalt bei zugleich attraktiven Renditechancen.

Dabei nutzt Allianz Leben konsequent alternative Anlageklassen wie Infrastruktur und erneuerbare Energien, eine höhere Aktienquote gegenüber dem Wettbewerb, das Anlage-Know-how sowie Kosten- und Strukturierungsvorteile im Interesse der Kunden. Das sorgt auch im Wettbewerbsvergleich für eine hohe Verzinsung der Kundenguthaben. Markus Faulhaber: „Die langfristig hohe Rendite und eine konsequente Kundenorientierung mittels digitaler Produkte und Services sind die entscheidenden Faktoren dafür, dass schon 2016 jeder dritte Euro der Altersvorsorge-Kunden an die Allianz ging.“

Ökonomische Nachhaltigkeit

Viele Kunden wollen inzwischen aber nicht nur eine attraktive Rendite bei ihrer Altersvorsorge erzielen, sondern auch ein gutes Gewissen haben. Rund 45 Prozent der Kunden sind dabei nachhaltige Kapitalanlagen wichtig. Seit Ende 2016 bewertet Allianz Leben deshalb als erster

Lebensversicherer alle Anlagen auf ihre Nachhaltigkeit. „Die Kundengelder sind im Interesse unserer Kunden sicher, renditeorientiert und nachhaltig angelegt“, sagt Markus Faulhaber. Denn als Langfristanleger nimmt die Allianz die Verantwortung für die Zukunft ernst: Nachhaltige Investments passen deshalb hervorragend zu einem Lebensversicherer. „Uns ist wichtig, dass unsere Kunden auch noch in 30 Jahren herausragende Renditen und eine stabile Rentenzahlung erhalten.“

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