

Allianz Rente floppt zu Lasten der Bestandsversicherten - Produktinnovation des Marktführers gescheitert

Die Allianz Lebensversicherungs-AG muss eine herbe Niederlage bei der Einführung ihres neuesten Rententarifs fourmore einstecken. Wie der Versicherungsbote berichtet, konnte der Versicherer innerhalb des ersten Jahres nach Einführung nur etwa tausend Verträge verkaufen. Nach Ansicht des Bund der Versicherten e. V. (BdV) ist dies ein katastrophales Ergebnis. „Die verfehlte Produktpolitik der Allianz führt zu massiven Kostenverlusten und mindert die Hoffnung auf eine angemessene Überschussbeteiligung der Bestandskundinnen und -kunden“, kritisiert Axel Kleinlein, Vorstandssprecher des BdV. „Es ist an der Zeit, dass auch der Marktführer eingesteht, dass Lebensversicherungen zur Altersvorsorge ungeeignet sind.“

Die Schwächen des Tarifs fourmore sind schon lange bekannt. „Aufgrund der hohen Kosten war der Tarif von vornherein überteuert“, erklärt Versicherungsmathematiker Kleinlein. Zudem ist die Verrentung mit einem für die Versicherten katastrophalen Rentenfaktor kalkuliert. „Der garantierte Rentenfaktor von fourmore ist so schlecht, dass man erst ab dem Alter 130 ins Plus kommt“, erläutert Kleinlein. Bereits im letzten August wies er in einem Beitrag des manager magazins auf diese schlechten Vertragskonditionen hin.

Mit einer großangelegten Werbekampagne wollte der Marktführer Allianz den neuen Tarif in den Markt drücken. „Derartige Kampagnen verschlingen üblicherweise Hunderttausende, wenn nicht gar Millionen“, vermutet Kleinlein. Die Finanzierung geht dabei zu Lasten des gesamten Kostenergebnisses. Da aber nur wenige Verträge verkauft wurden, kann das nicht ausgeglichen werden. „Fourmore mindert das Kostenergebnis der Allianz Leben“, folgert Kleinlein. Das hat Folgen für die Bestandsversicherten. „Für Überschussbeteiligungen stehen wegen fourmore noch weniger Mittel zur Verfügung.“ Somit haben Bestandskund*innen dann auch weniger Hoffnung auf eine angemessene Überschussbeteiligung.

Erfreut zeigt sich Kleinlein daher über das besonnene Verhalten der Kund*innen in Bezug auf fourmore: „Die Verbraucherinnen und Verbraucher zeigen bei fourmore endlich finanzrationales Verhalten und vermeiden Vertragsabschlüsse.“

Der Vorstandschef der Allianz-Leben, Markus Faulhaber, beabsichtigt zur Stärkung des Verkaufs von fourmore, den Tarif mit weiteren Angeboten zu verbinden, wie etwa einem „Parkdepot“ oder „Instant-Payment-Prozessen“ – so der Versicherungsbote. Kleinlein, der seinerzeit unter Faulhaber in der Allianz das Aktuarshandwerk erlernte, kritisiert dieses Vorgehen: „Koppelprodukte haben im Bereich der Lebensversicherung stets Nachteile, da die Versicherten nur stärker an ein ohnehin überteuertes Produkt gefesselt werden.“ Stattdessen sollte sich laut Kleinlein die Allianz besser eingestehen, dass die Versicherungsbranche das Geschäft mit der Altersvorsorge nicht beherrscht. Nach Ansicht des BdV gilt auch weiterhin: die Lebensversicherung zur Altersvorsorge ist legaler Betrug!

PRESSEKONTAKT

Bianca Boss

Bund der Versicherten e. V.

Tel. +49 40 - 357 37 30 97

presse@bundderversicherten.de

www.bundderversicherten.de