



# Freiraum für Chancen schaffen

## Eine neue Balance zwischen Sicherheit und Rendite im Niedrigzinsumfeld

„In der betrieblichen Versorgung wie auch bei der privaten Vorsorge möchten die Menschen die Chance auf Rendite, verbunden mit den Sicherheiten eines starken Partners und weltweiten Investors wie der Allianz.“ So bringt es Laura Gersch, Vorständin Firmenkunden und Personal der Allianz Lebensversicherungs-AG, auf den Punkt. Wie die Allianz im aktuellen Zinsumfeld die Ausgestaltung von Vorsorgeprodukten angeht – beispielsweise einer bAV – erläutert sie im Folgenden.

### Private und betriebliche Altersvorsorge: Wichtiger denn je

Nicht zuletzt in den vergangenen „Coronajahren“ hat sich gezeigt, dass das Bedürfnis von Privatpersonen wie Unternehmen nach Sicherheit, nach einem stabilen Fundament der eigenen Zukunftsplanung, größer ist als je zuvor. Zukunfts- und Altersvorsorge sind und bleiben dabei zentrale Themen und nehmen in ihrer Bedeutung für die Menschen in Deutschland eher noch zu. Denn gerade bei der Altersvorsorge stehen Herausforderungen in vielen Bereichen von Wirtschaft und Sozialpolitik an.

„Das Rentensystem ist längst durch die demografische Entwicklung belastet, zugleich steht der weitere Umbau der Wirtschaft hin zu mehr Nachhaltigkeit auf der Agenda – beides mit dem Ziel, die Zukunft der nachfolgenden Generationen zu sichern.“

Und so wird private Vorsorge ein immer wichtigerer Baustein. Das spüren auch Arbeitgeber und deren Belegschaften, wenn es um das Thema bAV geht. An sich keine schlechten Voraussetzungen für die Allianz. Aber dies auch für die Kunden zum Gewinn zu machen, ist eine fordernde Aufgabe, der sich ein verantwortungsvoller Versicherer stellen muss.



„Wir gehen jetzt den Weg konsequent weiter, Neuerungen in der Lebensversicherung umzusetzen und damit die Altersvorsorge attraktiv, sicher und langfristig zukunftsfähig zu gestalten. Das Ziel: höhere Freiheitsgrade in der weltweiten, breit diversifizierten Kapitalanlage, und damit trotz Niedrigzins weitere Renditechancen für alle Kunden.“

Laura Gersch

Das komplette Interview mit Laura Gersch erschien am 7.7.2021 in Versicherungswirtschaft Heute.

„Wir bieten eine moderne, zukunftsfähige Vorsorge, die über FirmenOnline – unserem bAV-Management Portal – voll digital verwaltet werden kann.“

Laura Gersch



### Neue Herausforderungen, zeitgemäße Lösungen

Klar ist: Die altbewährten Rezepte sind in neuen Situationen nicht mehr ausreichend. Das gilt für das Sparbuch des Privathaushalts genauso wie für eine milliardenschwere Kapitalanlage für Millionen Vorsorgekunden. Auch die Allianz hat sich deshalb verändert – in der Kapitalanlage, in den Leistungsgarantien, in den Angeboten und Services. Vorständin Laura Gersch skizziert die Hintergründe.

„Wir bieten eine moderne, zukunftsfähige Vorsorge und treffen die dafür nötigen Entscheidungen.“

Zeitgemäße Garantien stehen seit Januar 2021 im Fokus der privaten Altersvorsorge. Diese liegen – je nach Kundenwunsch – am Ende der Ansparphase auf einem Niveau von mindestens 90, 80 oder 60 Prozent der gezahlten Beiträge. Ziel ist, höhere Freiheitsgrade in der weltweiten, breit diversifizierten Kapitalanlage zu ermöglichen – eine Voraussetzung für attraktive Renditechancen im Niedrigzinsumfeld.

„Wir gehen jetzt den Weg konsequent weiter, Neuerungen in der Lebensversicherung umzusetzen und damit die betriebliche Altersversorgung attraktiv, sicher und langfristig zukunftsfähig zu gestalten.“

In der betrieblichen Altersversorgung richtet sich der Blick noch stärker auf die Zusageart der beitragsorientierten Leistungszusage, weil sie flexibel verschiedene Garantieniveaus ermöglicht. Hier steht ab 2022 ein Niveau von 80 Prozent im Fokus, auf Wunsch der Kunden bietet die Allianz Leben auch 60 Prozent oder 90 Prozent an. Damit wird es dem Anleger – in diesem Fall der Allianz – ermöglicht, stärker auf kapitalmarktnahe Angebote mit höheren Freiheitsgraden in der Kapitalanlage zu setzen und damit höhere Renditechancen zu realisieren.

„Wir sind heute digitaler und flexibler als je zuvor, haben moderne Angebote auf dem Markt, setzen weiterhin auf exzellente Beratung und eine Kombination aus digitaler und persönlicher Betreuung.“

Chancenreiche Anlagen sind das eine. Der Service „drumherum“ ist allerdings auch entscheidend. Sowohl Privat- als auch Firmenkunden erwarten von einer zeitgemäßen Vorsorge auch, sich online informieren und online administrieren zu können. So bleiben alle Parteien – Versicherer, Unternehmen, Belegschaften – handlungsfähig und in der Lage, die Herausforderung „Niedrigzins“ gemeinsam erfolgreich zu bestehen. ●

### Chancenreich lohnt sich – die Wertentwicklung des Vorsorgekonzeptes KomfortDynamik

4,1%

Seit 07/15  
p. a.

