

Versicherungen & Finanzen vom 2.9.2011

Lebensversicherer erweitern die Produktauswahl

Die Lebensversicherer setzen in der Produktentwicklung den Schwerpunkt weiter auf Altersvorsorgelösungen. Hierbei werden unterschiedliche Strategien verfolgt. Bei Einmalbeitrags-Tarifen wird weiterhin auf indexbasierte Lösungen gesetzt. Auch hat die Assekuranz verunsicherte Anleger im Blick, die mit Blick auf die jüngste Kapitalmarkt-Krise ihr Heil in Sachwerten suchen.

Auch im vergangenen Monat brachten einige Lebensversicherer neue Produkte an den Markt. Hauptsächlich will man den Absatz bei Altersvorsorge-Tarifen mit entsprechenden Innovationen ankurbeln.

BAV-Konzept für Apotheker

Die [Axa Lebensversicherung AG](#), die [R+V Lebensversicherung AG](#) und die [Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.](#) bieten gemeinsam ein betriebliches Altersvorsorge-Konzept für Beschäftigte der Apotheken an. Der Hintergrund: Ab 2012 ist jeder an den Tarifvertrag gebundene Apotheker verpflichtet, einen Arbeitgeberbeitrag- und zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge der eigenen Mitarbeiter zu leisten.

Die von dem Konsortialpartnern entwickelte „ApothekenRente“ ist demnach die einzige Lösung, die von den Tarifparteien ausdrücklich empfohlen wird. Durchführungsweg ist die Direktversicherung, Konsortialführer ist R+V.

Zurich setzt auf zertifikatbasierte Lösungen

Die [Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG](#) setzt bei Einmalbeitragstarifen auf zertifikatsbasierte Lösungen. So läuft seit dem 1. September bis zum 25. November die Zeichnungsfrist für die zweite Tranche des „Zurich Investment Zertifikats“. Zielgruppe sind Kunden Anfang bis Mitte 50.

Das Produkt ist als fonds- und zertifikatsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag konzipiert. Mindestlaufzeit sind 12 Jahre. Hierbei fließt der Sparbeitrag in ein so genanntes Kapitalschutz-Zertifikat (Zurich Zertifikat Dezember 2023), welches von der [Deutschen Bank](#) emittiert wird. Es partizipiert zu 100 Prozent an der durchschnittlichen Entwicklung des Euro Stoxx 50. Gleichzeitig wird die Beitragssumme sowie eine endfällige Mindestverzinsung von 32 Prozent garantiert.

Bei Ablauf kann sich der Kunde für eine Verrentung entscheiden, bei der der garantierte Rentenfaktor der Zurich zugrunde gelegt wird. Als Alternative dazu kann er sich für eine Auszahlung oder eine Übertragung der Fondsanlage in ein Investment-Depot entscheiden.

Swiss Life setzt auf Sachwerte

Swiss Life setzt den Fokus auf Anleger, die durch die jüngste Finanzkrise stark verunsichert sind. Mit der „Schweizer Franken Police“ können Kunden, die eine fondsgebundene Rentenversicherung nach dem Tarifmodell „Temperament“ oder „Rürup Rente“ besparen, in einen hauseigenen Rentenfonds investieren. Der legt zu zwei Dritteln in Wertpapieren an, die auf Schweizer Franken lauten.

Als Alternative hierzu wurde das „Fondspaket Sachwerte“ konzipiert. Diese Portfoliolösung setzt sich zu gleichen Teilen aus fünf renommierten Misch-, Aktien- und Rentenfonds zusammen. Unter anderem stehen Rohstoffinvestments im Fokus. Zudem wird auch hier im Schweizer Franken angelegt.

Inrenco will mit Flexibilität punkten

Als innovative Fondspolice bewirbt der Schweizer Versicherer [Inrenco](#) den neu am Markt verfügbaren „Vorsorgeplan“. Die Sparbeiträge fließen hierbei in den „UKplus Fund“.

Dieser ähnelt dem Charakter nach der Funktionsweise einer With-Profits-Police, die im Regelfall von angelsächsischen Versicherern angeboten wird. Hierzu gehört ein laufender Bonus oder das bekannte Glättungsverfahren dieser Produkte ([Smoothing](#)). Alternativ zum Euro-Währungsraum kann der Vorsorgeplan auch in britischen Pfund, US-Dollar oder Schweizer Franken abgeschlossen werden.

Allianz mit neuer Arbeitskraft-Absicherung

Eine preisgünstige Absicherung der Arbeitskraft verspricht die [Allianz Lebensversicherungs-AG](#) mit der neuen „Körperschutzpolice“. Sie soll eine Alternative für diejenigen darstellen, die bislang mit Abschluss einer Berufsunfähigkeits-Versicherung aufgrund hoher Prämien gezögert haben. Dies ist oftmals bei Tätigkeiten mit starker körperlicher Belastung aufgrund des hohen Risikos der Fall.

Das neue Produkt stellt eine Kombination aus Grundfähigkeits- und Dread-Disease-Versicherung dar. Ist beim Kunden beispielsweise als Folge eines Unfalls oder einer Erkrankung die Hör- oder Sehkraft dauerhaft stark beeinträchtigt, erhält er die vereinbarte Rente ausgezahlt. Wird beim Versicherten eine von sechs definierten schweren Erkrankungen diagnostiziert, erhält er eine Einmalleistung.

Deutsche Familienversicherung mit Werbeoffensive

Die [Deutsche Familienversicherung AG](#) hat mit der „DFV-DeutschlandPfleger“ eine neue Pflegeabsicherung entwickelt und will diese mit Fernseh-Werbespots offensiv bewerben. In den Vordergrund wird hierbei insbesondere gestellt, dass die doppelte Leistung fällig wird, wenn Demenz und Pflegebedürftigkeit in einer versicherten Pflegestufe zusammenfallen.

Eine Beitragsbefreiung ist nicht nur im Leistungsfall, sondern auch bei Arbeitslosigkeit oder Arbeitsunfähigkeit vorgesehen. Zu den weiteren Vorteilen, die der Anbieter als einzigartig bezeichnet, gehören der optionale Einschluss einer Sofortleistung, der Verzicht auf Wartezeiten und die Leistungsgarantie innerhalb von 48 Stunden. Inwieweit die DFV tatsächlich die Produktmerkmale auf ihre Einzigartigkeit im Markt hin überprüft hat, ist unklar.