

Sicherheit feiert ein Comeback

Finanzielle Absicherung ist keine Selbstverständlichkeit. Lebensversicherer sind für Kundinnen und Kunden gerade in turbulenten Zeiten eine gute Adresse, um Vorsorgefragen zu lösen und Risiken in den Griff zu bekommen. Ihre Erfolgsformel lautet: Beratung plus Sicherheit plus Flexibilität.



Von Paul Weibel
Leiter Einzelleben, Zurich Schweiz

Krisen haben es so an sich: Bisher Unvorstellbares wird plötzlich Realität. Die Finanzkrise macht hier keine Ausnahme. Sie hat nicht nur das Vertrauen der Menschen in die Banken kräftig durchgeschüttelt. Die Krise hat auch einen Schlussstrich gezogen unter die Selbstverständlichkeit, mit der bisher viele ihre persönliche finanzielle Vorsorge als gesichert erachtet haben. Beim nervenzehrenden Auf und Ab der Schlagzeilen aus der Welt der Finanzen sind in den letzten Monaten zwei Dinge wieder ins Zentrum der Diskussionen gerückt: der Schutz des persönlichen Vermögens und die Absicherung der eigenen finanziellen Zukunft. Die Krise hat auch folgendes bewirkt: Die Menschen beschäftigen sich intensiver mit ihren finanziellen Verhältnissen, mit Fragen der Vorsorge und Finanzplanung. So, wie es die langfristige Bedeutung dieser Themen auch verlangt.

Lebensversicherer stehen für ganzheitliche Beratung

Heutzutage wissen Kundinnen und Kunden viel besser über finanzielle Fragen Bescheid. Dennoch unterschätzen viele den Betrag, den es letztlich

anzusparen gilt, um den Lebensabend nach der Pensionierung halten zu können. Ebenso verdrängt wird der Zeitpunkt, ab dem man die Finanzplanung spätestens anpacken sollte. Fachleute raten: Spätestens mit 55 sollten für die Vorsorge die letzten Leitplanken gesetzt werden. Schliesslich dürfen die Menschen heute im Schnitt mit einer bedeutend längeren Lebenserwartung rechnen als noch Jahrzehnte zuvor. Das macht eine ganzheitliche Finanzplanung für jedermann zum Muss. «Ganzheitlich» ist deshalb im Beratungsansatz von Zurich ein wesentliches Stichwort, weil bei der Beurteilung der finanziellen Situation einer Person nicht nur das Vermögen aus der Pensionskasse eine Rolle spielt, sondern auch Facetten wie Budget, Vorsorgeanalyse, Anlagesituation, Steueroptimierung, Wohnformen im Alter sowie rechtliche Fragen wie die Nachlassplanung, Ehevertrag oder Schenkungen.

Sind Banken eher anlageorientiert, so drehen sich die Bemühungen der Lebensversicherer prioritär um die ganzheitliche finanzielle Absicherung der Kundinnen und Kunden. Neben Überlegungen zum Aufbau von Vermögen, gilt es auch Risikofragen zu beachten. Dabei hilft den Lebensversicherern wie Zurich, dass sie neben einer Anlage- und Sparsicht, wie sie die Banken pflegen, auch ein profundes Wissen um die unterschiedlichsten Risiken auf die Waagschale legen können: Wir paaren unsere Kernkompetenzen rund um die Absicherung von Risiken wie Invalidität, Erwerbsunfähigkeit, Tod oder Langlebigkeit mit dem Schutz von materiellen Gütern wie Wohneigentum und langfristigen Überlegungen zur Vorsorge – ohne dass ein Kunde auf Bankprodukte und deren Möglichkeiten verzichten müsste.

Lebensversicherer punkten mit Sicherheit

Lebensversicherer sind gewissen Banken nicht nur mit ihrem ganzheitlichen

Beratungsansatz, sondern auch bezüglich Garantien eine Nasenlänge voraus. Ihre Trumpfkarte ist die Sicherheit. Denn Ansprüche aus Lebensversicherungen sind speziell abgesichert; es bestehen diesbezüglich strenge aufsichtsrechtliche Vorschriften. Das Bundesamt für Privatversicherungen überprüft diese regelmässig. Zudem haben Lebensversicherer strengen Eigenkapitalvorschriften zu genügen, sogenannten Solvenzvorschriften. Diese zwingen die Versicherer, eine vorsichtige und ausgewogene Anlagepolitik zu betreiben.

War unsere Branche einst durch eine eher starre Produktpalette geprägt, so stehen heute den Kundinnen und Kunden eine Vielzahl an Vorsorgeprodukten und Versicherungslösungen zur Absicherung ihrer Risiken zur Auswahl. Abgestimmt auf das persönliche Profil können Kunden bestimmen, wie Umfang und Art der Garantien sowie die Partizipationsmöglichkeiten am Anlageertrag auszusehen haben. Zurich bietet für diese individuellen Ansprüche folgende Lösungen an:

- Die *Kapitallebensversicherung* ist ein traditionelles Produkt. Sie gewährleistet eine garantierte Erlebensfallleistung bei Ablauf der Versicherung sowie die Einschlussmöglichkeit eines ergänzenden Risikoschutzes im Fall von Tod oder Invalidität. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit einer Zusatzrendite mittels Zuweisung von Überschüssen bei gutem Geschäftsgang. Bei allfälligem unerwartetem Liquiditätsbedarf des Kunden besteht die Möglichkeit, dass der Lebensversicherer ein Darlehen gewährt, das mit der Police besichert wird.
- Die *fondsgebundene Lebensversicherung mit Erlebensfallgarantie* durch den Lebensversicherer verbindet das traditionelle Lebensversicherungsprodukt mit Partizipationsmöglichkeiten am Finanzmarkt. Dabei ist die Erlebensfallleistung vom Lebensversicherer garantiert, und die Ansprüche

che aus der Fondsanlage sind in einem geschützten Sondervermögen abgesichert.

- Die *fondsgebundene Lebensversicherung ohne Erlebensfallgarantie* geht einen Schritt weiter. Hier hat der Kunde keine garantierte Leistung bei Ablauf. Dafür kann er umfassend von der Performance der gewählten Anlagefonds profitieren. Sicherheit hat aber auch hier einen hohen Stellenwert: Es handelt sich bei den Fonds um geschützte Sondervermögen, welche getrennt von dem übrigen Vermögen einer Bank geführt werden. Zwar unterliegt der Wert der Fonds Schwankungen an den Finanzmärkten, allerdings sind die Fonds nicht direkt von allfälligen Konkursen von Banken, Vermögensverwaltern oder Versicherungen betroffen. Zudem kann auch bei diesen Produkten ein garantiertes Kapital im Todesfall oder eine Invaliditätsabsicherung der versicherten Person eingeschlossen werden.
- Sicherheit bieten auch *fondsgebundene Lebensversicherungen mit Garantiestellung durch eine Bank*. Dank der Absicherung durch Kapitalschutz oder Höchststandgarantie können Kunden die Schwankungen der Aktienkurse mit ruhigem Gewissen verfolgen. Bei sinkenden Kursen wiederum verhindert der Kapitalschutz zum Ablauftermin Verluste in den Fondsanlagen. Hier übernimmt die Lebensversicherung jedoch meist keine Garantie für die Erlebensfalleistung, da diese von der Bank garantiert wird.

Lebensversicherer setzen auf Flexibilität

Neben der umfassenden Beratung, Garantien sowie Steuervorteilen hat die Versicherungsindustrie in den letzten Jahren auch vermehrt die Flexibilität ihrer Produkte erweitert. Das soeben optimierte fondsgebundene Produkt *CapitalFund* von Zurich beispielsweise zeigt, wie flexibel sich Lebensversicherungen an veränderte Situationen anpassen lassen:

- Durch Ereignisse wie Heirat, Erwerb von Wohneigentum sowie Geburt ändern sich für die Versicherten das

Ansprüche aus Lebensversicherungen sind speziell abgesichert; es bestehen diesbezüglich strenge aufsichtsrechtliche Vorschriften.

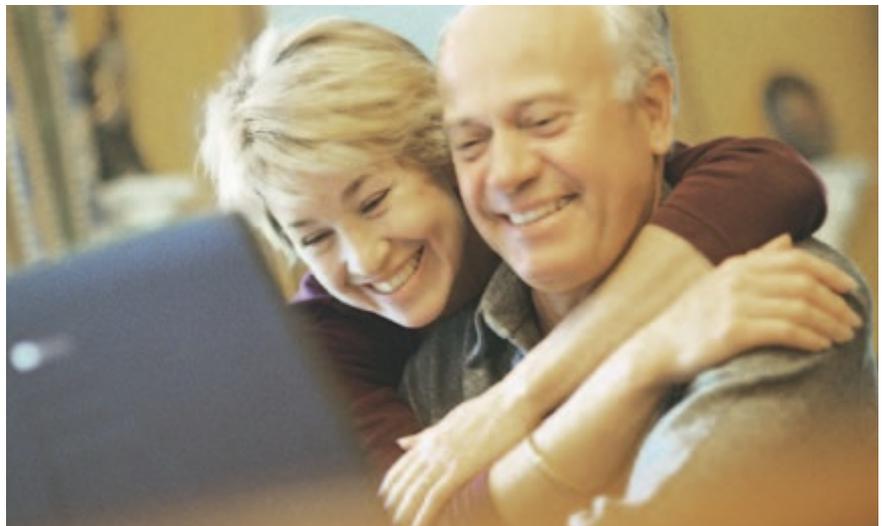
Bedürfnis nach Abdeckung ihrer Risiken und ihr Bedarf an Liquidität. Basierend auf dem Konzept der Lebensphasen kann der Kunde bei Eintreten dieser Ereignisse oder grundsätzlich alle drei Jahre die Höhe seines Versicherungsschutzes flexibel und ohne erneute Gesundheitsprüfung an veränderte Gegebenheiten anpassen.

- Flexibilität kennt das Produkt aber auch bei der Prämienzahlung. Zur Überbrückung finanzieller Engpässe, beispielsweise während einer Baby-pause oder einer längeren Weiterbildung, lassen sich die Prämienzahlungen für die Säule 3a vorübergehend unterbrechen – ohne dass dabei der Versicherungsschutz oder andere Vorteile verloren gehen.
- Sind die Fondsanteile bei Ablauf der Versicherung wegen schwacher Finanzlage tiefer bewertet, so müssen die Kursverluste nicht realisiert werden. Die Kunden können sich die Fondsanteile auf ein Depot übertragen lassen und gewinnen somit an Flexibilität. Diese Möglichkeit ist zurzeit einzigartig im Markt und beweist die Innovationskraft der Zurich bei den gegenwärtigen Herausforderungen durch die Finanzmärkte.
- Die Individualisierung der Kundenbedürfnisse schlägt sich auch in der Vielfalt der Anlagestrategien nieder.

Zurich reagiert auf den Wunsch vieler Kunden, ihre Gelder aus der fondsgebundenen Lebensversicherung so anzulegen, dass diese zu einer nachhaltigen Entwicklung beitragen. Dem trägt der neue Anlageplan *ProTerra* Rechnung. Er ist einer von sechs Anlagestrategien, die Kunden im Rahmen der fondsgebundenen Lebensversicherung *CapitalFund* wählen können.

Zurich bietet Lösungen aus einem Guss. Sie reagiert damit auf die Entwicklung, dass Kunden Diversifikation und Renditemöglichkeiten von Bankprodukten mit dem Schutz einer Versicherung verbinden wollen. Pauschale Rezepte, wie dies erfolgen soll, gibt es nicht. Nicht jeder hat die gleichen Ansprüche, entsprechend variieren die Lösungen. Doch das Gespräch mit den Vorsorgeprofis lohnt sich. Denn so individuell sich die Lebensgeschichten der Menschen auch präsentieren mögen, eines gilt für alle: Wer rechtzeitig plant, muss keine Angst haben, unnötige Risiken einzugehen und die optimale Lösung zu verpassen – Finanzkrise hin, demographische Entwicklung her.

Weiterführende Informationen zum Thema Vorsorge und Versicherung finden sich unter www.zurich.ch



Wer sich frühzeitig mit der Vorsorge und Finanzplanung für das Alter auseinandersetzt, kann den neuen Lebensabschnitt unbeschwerter genießen.