

► Produkt des Monats

Einfach loslegen – flexibel bleiben

Altersvorsorge tut not, aber das Einkommen ist noch unsicher? Allianz Leben löst das Dilemma mit einem neuartigen Zukunftsprodukt für junge Leute

DIE SITUATION

Von der Lehre bis zur Rente in derselben Firma – solche Erwerbsbiografien gehören weitgehend der Vergangenheit ab. Dabei bedeuten langjährige, sichere Arbeitsverhältnisse Planbarkeit, auch in Sachen Finanzen. **Heutzutage jedoch** können viele **jüngere Menschen** ihr Einkommen nicht mehr über Jahre oder Jahrzehnte vorhersehen. **Wechselnde Jobs, Auslandsaufenthalte, Sabbaticals** oder **Elternzeiten** sind bei den Millennials Normalität. Kein Wunder also, dass sich **37 Prozent** der heute 18- bis 29-Jährigen **noch nicht mit der Möglichkeit einer privaten Altersvorsorge beschäftigt** haben, wie das Institut YouGov herausfand. **Geichzeitig hat etwa jeder zweite junge Mensch Angst vor Altersarmut.**

DIE PRODUKTLÖSUNG

Gefragt ist also ein **Produkt für jüngere Kunden**, die wissen, dass sie vorsorgen sollten, aber **keine langfristigen Zahlungsverpflichtungen eingehen** wollen oder können. Die passende Lösung kam jüngst von der **Allianz Leben: „Fourmore“** heißt das innovative Angebot des Marktführers, das diese Zielgruppe unter dem Motto „**einfach mal beginnen**“ anspricht.

Das Produkt ist **maximal flexibel**: Neue Kunden legen mit einer ersten Zahlung los. Sie können **einmalig, monatlich** oder **unregelmäßig** einzahlen. **Ganz nach ihren finanziellen Möglichkeiten** können sie geplante Zahlungen **aussetzen** oder **Zuzahlungen leisten**. Wird **Geld aus der Vorsorge** benötigt, zahlen sich die Kunden dies aus und später bis zur Höhe des entnommenen Betrags wieder ein (beides gratis). **Alles läuft digital ab**: Die private Rentenversicherung ist unter

www.fourmore.de abschließbar und wird **komplett online**

verwaltet. Das geht auch **mobil**, etwa mit dem **Smartphone**. Telefonische Unterstützung sowie der **Kontakt zu einem Vermittler** der Wahl sind möglich. Der **Wert** der Zukunftsvorsorge wird über ein Online-Portal **ständig in Echtzeit** angezeigt. Auf fourmore.de können die Kunden **per Simulation erst testen und dann entscheiden**.

KOMPAKT

- ✔ **Hürde.** Viele junge Leute schieben die Altersvorsorge auf die lange Bank. Sie wollen sich nicht langfristig festlegen.
- ✔ **Produkt.** Mit dem innovativen Zukunftsprodukt „Fourmore“ will die Allianz Leben diese Zielgruppe gewinnen.
- ✔ **Freiheit.** Einzahlen, auszahlen, zuzahlen, pausieren – der Kunde entscheidet ganz flexibel.
- ✔ **Chance.** Die Allianz investiert die Kundengelder weltweit.



DIE KAPITALANLAGE

Die eingezahlten Kundengelder sollen vom **professionellen Kapitalmanagement** der Allianz profitieren. Sie werden **weltweit in sicherheits- und weit überwiegend in chancenorientierte** Anlagen investiert (s. Grafik). Dafür nutzt die Allianz die **Kapitalanlage** und die **Wertsicherungsmechanik** des bewährten Vorsorgekonzepts **Komfort-Dynamik**. Seit seinem **Start Mitte 2015** hat es eine durchschnittliche Performance von etwa **3,5 Prozent jährlich** erreicht. Zum **Rentenbeginn mit 67** ist das **eingezahlte Kapital garantiert**. Der Kunde hat die Wahl zwischen einer **Kapitalabfindung**, einer **Rente** oder einer **Kombination** aus beidem.

DIE KOSTEN

Für jede Einzahlung fallen vier Prozent **Abschluss- und Vertriebskosten** an, für die **Verwaltung** 0,8 Prozent jährlich und für das **Kapitalanlagemanagement** 0,18 Prozent. Die jährlichen **Effektivkosten** gibt die Allianz Leben für typische Laufzeiten und Einzahlungen mit etwa **1,2 Prozent** an.



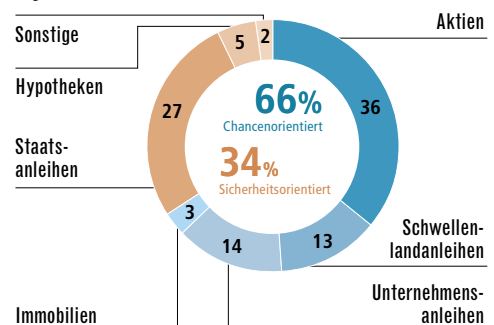
- Die Allianz Deutschland ist in der Schaden- und Unfallversicherung, der Lebensversicherung sowie der Krankenversicherung tätig.
- Sie beschäftigt rund 29000 Mitarbeiter und 8300 Vertreter.
- Die Sparte Allianz Leben mit Sitz in Stuttgart hat 10,7 Millionen Verträge im Bestand.
- Die gebuchten Bruttobeiträge beliefen sich 2017 auf 21,1 Milliarden Euro.

Fourmore kombiniert Sicherheit und Chance

Für attraktive Renditechancen legt die Allianz die Kundengelder weltweit an und kombiniert leistungsstarkes Sicherungsvermögen mit chancenorientiertem Sondervermögen.

¹⁾beispielhafte Darstellung der Anlageaufteilung der ersten Einzahlung: Laufzeit 35 Jahre, Alter der Kundin/des Kunden bei Abschluss 32 Jahre, Stand: 30.06.2018

Fourmore Gesamtanlage¹⁾
Angaben in Prozent



Quelle: Allianz Leben