

Moderne Formen der Vermögensanlage

Niedrige Zinsen prägen schon einige Zeit den Finanzsektor. Der klassischen Lebensversicherung wird kein gutes Zeugnis ausgestellt. Die Versicherungsbranche antwortet darauf immer wieder mit bedarfsgerechten und attraktiven Vorsorgelösungen, die den Wünschen und Bedürfnissen der Kunden entsprechen. Viele Menschen vertrauen auf die Vorteile und die Nachhaltigkeit einer Lebensversicherung. Mag. Thomas Bayer, Leiter Unabhängige Vertriebe, und Mag. Renate Schönwetter, Leiterin Produktmanagement Leben/FDL der Generali Versicherung AG, im Interview.

Wo sehen Sie die Trends in der finanziellen Vorsorge?

Bayer: Klassische Lebensversicherungen haben aufgrund der Niedrigzinsphase in der Gunst der Kunden und Anleger an Attraktivität eingebüßt. Der Trend geht klar in Richtung einer Fondsveranlagung. Die Generali kombiniert daher die klassische Lebensversicherung, deren Stärken in der Risikoabdeckung durch Sicherheit und garantierte Leistungen liegen, mit der modernen Form einer Veranlagung in Investmentfonds.

Schönwetter: Das Hauptaugenmerk liegt auf Erfüllung der Bedürfnisse unserer Kunden, für die wir ein lebenslanger Partner sein wollen. Unsere individuellen Angebote passen sich den verändernden Lebenssituationen der Kunden an. Da-

bei kann, je nach persönlicher Situation, die Sicherheit oder auch die Ertragschance im Vordergrund stehen.

Welche Produkte und -innovationen stehen Kunden der Generali zur Verfügung? Worauf setzt die Generali aktuell ihren Fokus?

Bayer: Mit dem Generali LifePlan bieten wir unseren Kunden ein attraktives und innovatives Produkt. Bei dieser fondsorientierten Lebensversicherung ist der Anteil der klassischen und fondsgebundenen Veranlagung wählbar. Die Veranlagung in Fonds steigt stetig, jene in die klassische Veranlagung geht zurück. Durch die flexible Gestaltungsmöglichkeit veranlagten Kunden immer öfter auch zu 100 % in Fonds.

Schönwetter: Und mit Generali LifeInvest, einer fondsgebundenen Lebensversicherung für vermögende Privatkunden, setzt die Generali seit Beginn dieses Jahres auf Veranlagung zur Gänze in Fonds. Auch die Generali Fondspolizze folgt diesem Trend. Die beiden Produkte punkten durch ein transparentes Auswahlverfahren der angebotenen Investmentfonds. Wir nennen das Best- in-Class-Ansatz. Institutio-

Eine transparente Darstellung der Produkte ist unabdingbar. Dafür erwarten sich Kunden einen hohen Digitalisierungsgrad, der eine einfache Abwicklung ermöglicht.

nelle Fondsanteilsklassen in der Generali LifeInvest werden dabei genauso einem hochqualitativen Auswahlprozess unterzogen wie Retailtranchen im Generali LifePlan oder der Generali Fondspolizze.

Welche Kriterien muss eine moderne Veranlagung erfüllen, um bei den Kunden zu punkten?

Bayer: Die Kriterien werden bei unseren Kunden unterschiedlich stark bewertet. Im Vordergrund steht meist eine möglichst hohe Flexibilität, um die individuelle Vorsorge bestmöglich abzubilden. Dazu zählen vor allem die zur Verfügung stehenden Fonds, die Kombinierbarkeit

Klassische Lebensversicherungen haben aufgrund der Niedrigzinsphase in der Gunst der Kunden und Anleger an Attraktivität eingebüßt.



mit der klassischen Lebensversicherung sowie die Verfügungsmöglichkeiten. Teilzahlungen vor Vertragsablauf werden zum Beispiel sehr oft von Kunden in Anspruch genommen.

Schönwetter: Zusätzlich ist eine transparente Darstellung der Produkte unabdingbar. Dafür erwarten sich Kunden einen hohen Digitalisierungsgrad, der eine einfache Abwicklung ermöglicht.

Die Generali reduziert Komplexitäten nachhaltig und treibt die Automatisierung weiter voran. Das Generali Kundenportal unterstützt zum Beispiel die Kommunikation mit dem Kunden erheblich. Informationen stehen jederzeit und überall zur Verfügung.

Bayer: Last but not least ist das Vertrauen der Kunden in die Beständigkeit und finanzielle Stärke einer Gesellschaft

sehr wichtig. Mit knapp zwei Millionen Kunden in Österreich ist die Generali eines der führenden Versicherungsunternehmen im Land mit einer starken Marke, auf die viele Vertriebspartner setzen. Wir bedanken uns für diese Treue und werden mit persönlicher und regionaler Präsenz auch in Zukunft ein vertrauensvoller Partner sein.

Vielen Dank für das Gespräch.