

Pressemitteilung

Köln, 9.10.2008

## **Altersvorsorge-Frust wird größer – Rendite oder Garantie?**

**Umfrageergebnis: Finanzielle Möglichkeiten werden nicht genutzt  
+++ Verbraucher in der Zwickmühle +++ dynamische  
Hybridprodukte als Königsweg**

**Die Subprime-Krise und der Rückgang der Aktienmärkte nehmen Verbrauchern den Mut, für das Alter vorzusorgen. Die Angst vor dem Kapitalverlust überwiegt die Hoffnung auf Renditechancen. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Umfrage des Marktforschungsinstituts Forsa im Auftrag von HDI-Gerling Leben. "So nachvollziehbar die Sorgen der Verbraucher auch sind: Nur wer in ertragsstarke Produkte investiert, kann seine Vorsorgelücke im Rentenalter schließen", kommentiert Lüder Mehren, Vertriebsvorstand der HDI-Gerling Lebensversicherung AG.**

Fast 50 Prozent der Verbraucher haben monatlich einen Betrag zwischen 25 und 200 Euro zur freien Verfügung, den sie zusätzlich in ihre Altersvorsorge investieren könnten. Dennoch beabsichtigen lediglich drei Prozent der Befragten, im laufenden Jahr ein zusätzliches Altersvorsorge-Produkt zu erwerben. Die Ursachen: Die Subprime-Krise und der Rückgang der Aktienmärkte machen Angst. Auch das wirksamste Instrument zur Altersvorsorge, die fondsgebundene Lebensversicherung, erscheint als zu riskant. Nur noch 15 Prozent der Befragten möchten mit ihrem Altersvorsorge-Produkt in Aktien investieren.

Gleichzeitig ist den Verbrauchern bewusst, dass konventionelle Altersvorsorge-Produkte zu ertragsschwach sind, um ihre Rendite-Anforderungen zu erfüllen. Ein Anstieg der Guthabenzinsen hätte keinen großen Einfluss auf die Abschlussbereitschaft von 78 Prozent der Befragten. Die Folge ist ein Dilemma: Weil Fondspolizen

Seite 1/2

risikoreich erscheinen und konventionelle Sparprodukte ertragsschwach sind, wenden sich die Verbraucher frustriert vom Thema Altersvorsorge ab. Die Vorsorgelücke und der Bedarf, für das Rentenalter vorzusorgen, bestehen jedoch unverändert weiter.

Die Lösung sind Altersvorsorge-Produkte, die Renditechancen mit Garantieelementen verbinden. 70 Prozent der Befragten legen Wert auf Verlustabsicherungen. So genannte Hybridprodukte nutzen in guten Börsenzeiten Ertragschancen. In Krisenphasen bringen sie das Kapital des Kunden in Sicherheit. Dafür sorgen intelligente Umschicht-Mechanismen. "Aus unserer Sicht sind dynamische Hybridprodukte der Königsweg für risikoscheue und gleichzeitig ertragsorientierte Anleger", so Vertriebsvorstand Lüder Mehren.

HDI-Gerling Leben hat mit TwoTrust eine Produktfamilie entwickelt, die diese Eigenschaften miteinander vereint. 2006 in der betrieblichen Altersversorgung eingeführt, fand das vielfach ausgezeichnete System 2007 auch auf die Riester-Rente Anwendung. Im Juli 2008 folgte mit der TwoTrust Basisrente und der TwoTrust Fondspolice der Ausbau der Produktlinie über alle drei Vorsorgeschichten. Mit neuen Produktbausteinen in der betrieblichen Altersversorgung im Oktober 2008 wurde die TwoTrust-Produktfamilie komplett.

#### **HDI-Gerling Lebensversicherung AG**

Die HDI-Gerling Lebensversicherung AG bietet individuelle Beratungen und Lösungen in allen Sparten der Risikoabsicherung und Altersvorsorge. Einen Schwerpunkt bildet die betriebliche Altersversorgung. Mit Bruttoprämieneinnahmen von rund zwei Milliarden Euro im Geschäftsjahr 2007 gehört das Unternehmen zu den „Top Ten“ in Deutschland und beschäftigt rund 1.700 Mitarbeiter. Die renommierte Rating-Agentur Standard & Poor's (S&P) bewertet die Finanzstärke der Gesellschaft mit „A+ / outlook stable“. HDI-Gerling gehört zum Talanx-Konzern, der nach Prämieneinnahmen drittgrößten deutschen Versicherungsgruppe.

#### **Für weitere Informationen:**

HDI-Gerling Leben  
Unternehmenskommunikation  
Melanie Staudt  
Telefon: +49 221 144-69853  
Fax: +49 221 144-60 69853  
E-Mail: [melanie.staudt@hdi-gerling.de](mailto:melanie.staudt@hdi-gerling.de)