

Individualrente - überdurchschnittlich hohe und lebenslang garantierte Rentenzahlung

Damit Sie Ihre Rente in vollen Zügen geniessen können, darf sich Ihr Lebensstandard ab Ihrer Pensionierung auf keinen Fall verschlechtern. Die Lebenserwartung in Mitteleuropa ist trotz steigendem Pensionsantrittsalter so hoch, dass der durchschnittliche Mann noch 15 und die durchschnittliche Frau sogar 17 Jahre im Ruhestand verbringen wird. In den nächsten Jahren wird diese Differenz noch grösser werden, was dazu führen wird, dass die staatlichen Pensionssysteme nur durch weitere Einschnitte weitergeführt werden können (Erhöhung der Pensionsabgaben, Senkung der Renten, Erhöhung des Pensionsantrittsalters). Aus diesem Grund hilft Ihnen eine private Rente Ihren wohlverdienten Lebensabend zu sichern.

Was spricht für eine Quantum Individualrente:

1. Individualität

Berücksichtigung Ihres Gesundheitszustands sowie weiterer Risikofaktoren die zu einer Erhöhung der Rente führen können.

2. Flexibilität und Sicherheit

Zu 100% garantierte lebenslange Rentenleistung
Flexibler Versicherungsbeginn zw. 55 und 75 Jahren
Optional: Kapitalschutz (bis 90%) oder Rentengarantiezeit (bis 10 Jahre)

3. Steuer

Die Rente wird nur auf den so genannten Ertragsanteil besteuert. Zum Beispiel werden bei einem Rentenaltersalter von 65 Jahren nur 18% der Bruttorente als Besteuerungsgrundlage herangezogen.



FOCUS **MONEY**

VERSICHERUNGSPROFI

**HÖCHSTE
GARANTIERTE
RISIKO-RENTE
(INDIVIDUELL KALKULIERT)**

Test 14/2008

Individualrente - Ein Interview zum Produkt mit dem Chief Sales & Marketing Officer der Quantum Leben AG



Ralf Schöning, Chief Sales & Marketing Officer, Quantum Leben AG

Sofortbeginnende Rentenversicherung der Quantum Leben

(ac) Die Quantum Leben in Liechtenstein bietet über unabhängige Vermittler und Maklerpools eine sofortbeginnende Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag an. Dabei wird der Lebensstil und der Gesundheitszustand der versicherten Person bei Rentenbeginn bewertet. Das Produkt wird zudem als voll garantierte Variante angeboten.

Nachgefragt bei Ralf Schöning, Chief Sales & Marketing Officer bei der Quantum Leben AG

AssCompact: Herr Schöning, was bewirkt diese Berücksichtigung des Gesundheitszustandes bei solch einem Produkt?

Ralf Schöning: Wir sprechen damit unterschiedliche Zielgruppen an, zum Beispiel Raucher, stark übergewichtige Menschen oder Personen

mit Vorerkrankungen, die eine Reduktion der Lebenserwartung zur Folge haben können. Je nach Lebenssituation und Gesundheitszustand können dann deutlich attraktivere Rentenangebote gemacht werden als bei Anbietern die dies nicht berücksichtigen. Je nach Gesundheitszustand sind die Renten die wir dadurch offerieren zwischen 10% bis 50% höher.

AC Wie kompliziert muss man sich die Beurteilung des Gesundheitszustandes vorstellen?

RS Wir haben für den Vertrieb ein vereinfachtes Angebotsprogramm, wo er mit ca. zehn bis zwölf Gesundheitsfragen und Fragen nach dem Lebensstil eine erste Einschätzung selbst vornehmen kann und den Kunden ein unverbindliches Angebot unterbreiten kann. Sobald dieser Antrag bei uns eingeht prüfen wir ob weitere Angaben nötig sind oder ob wir uns eine Bestätigung von seinem Arzt einholen müssen. Üblicherweise muss der Kunde bei unserer Gesundheitsprüfung nicht erneut zum Arzt und es kann ein verbindliches Angebot unsererseits innerhalb von wenigen Tagen erfolgen.

AC Wie soll man an entsprechende Zielgruppen herankommen?

RS Hier sind wir natürlich auf das Geschick und die Kundenkenntnis unserer Vertriebspartner angewiesen. In vielen Fällen können hier ältere Be-

standskunden angesprochen werden, die in Rente gehen wollen aber es bietet sich natürlich auch an, Ausschau zu halten, in Richtung Diabetikerverbände, Raucher-Clubs oder andere Organisationen in denen sich solche „Risikogruppen“ vereinen.

AC Wenn ein Kunde eine kürzere Lebenserwartung hat, muss er sich dann nicht sorgen, dass er nicht viel von seiner Rente hat?

RS Zum einen ist das ja eben bei uns dann bereits in die Rentenhöhe einkalkuliert, zum anderen hat er die Möglichkeit über Optionen wie Rentengarantiezeit oder Kapital-schutz-Option, Teile seiner Rente auch an die Hinterbliebenen weiter zahlen zu lassen.

AC Die Rente die Sie anbieten ist „voll garantiert“. Wie stellt das die Quantum dar?

RS Wir wollten uns hier ebenfalls zu den üblichen Angeboten abgrenzen und haben entschieden kein Modell mit variabler Überschussbeteiligung anzubieten. Der Kunde hat mit einem rein garantierten Angebot die höchste Planungssicherheit und das ist im Rentenalter sehr wichtig. Natürlich müssen die Anlagen dann sehr konservativ konstruiert und das Produkt rückversichert sein. Wir wählen hierzu festverzinsten Anlagen mit durchschnittlich AA-Rating, aktuell ist die Hannover Rück unser Rückversicherungspartner. ■

Quelle: AssCompact 06 (2009), S. 32 f.