



# ZURICH<sup>®</sup>

02.02.2017 17:17 CET

## **Riester- und Basisrente: Neuer „Anleger-Präferenz-Ermittler“ identifiziert individuelle Risikoneigung**

Bonn, 02. Februar 2017: Die Zurich Gruppe Deutschland bietet Vertriebspartnern ab sofort eine neuartige Beratungsstütze. Mit dem Analyserechner „Anleger-Präferenz-Ermittler“ stellt der Versicherer eine einfache und zuverlässige Anwendung zur Verfügung, um den seit Jahresbeginn geltenden Regelungen – Altersvorsorgeverträge-Zertifizierungsgesetz (AltZertG) und Altersvorsorge-Produktinformations-Blatt-Verordnung (AltvPIBV) – im Rahmen einer Beratung für die Vorsorgeprodukte Riester- und Basisrente nachzukommen.

## **Verbraucherschutz an erster Stelle**

Die neuen Vorgaben sollen es Verbrauchern ermöglichen, sich vor Abschluss eines Riester- oder Basisrentenvertrages besser über das Preis-Leistungs-Verhältnis der auf dem Markt angebotenen zertifizierten Produkte zu informieren. Und: Die Verbraucher sollen erkennen können, wie chancen- und risikoreich das gewählte Produkt ist. Eine neutrale Stelle, die Produktinformationsstelle Altersvorsorge (PIA), ordnet allen Riester- und Basisrenten-Produkten einer sogenannten Chancen-Risiko-Klasse (CRK) zu – die Bewertung geht von 1 (geringe Risiken/Chancen) bis 5 (hohe Risiken/Chancen). Diese wird von den Anbietern auf den Produktinformationsblättern angegeben. Damit soll sichergestellt werden, dass Kunden vor dem Abschluss einer Riester- oder Basisrente über die Chancen-Risiken des Produktes aufgeklärt werden. Zurich geht nun einen Schritt weiter und legt mithilfe des Anleger-Präferenz-Ermittlers in der Beratung auch die Risikoneigung des Kunden fest. Denn mehr sicherheitsorientierten Kunden sollten eher Produkte der CRK 1 und 2 und chancenorientierten Kunden CRKs zwischen 3 und 5 angeboten werden.

## **Integrierte Anwendung bietet Stütze und Haftungssicherheit**

Der neue Zurich Analyserechner ist in die bestehende Angebots- und Tarifsoftware „WebLife Neo“ von Zurich integriert. Im Rahmen der individuellen Beratung wird anhand von sieben Fragen die jeweilige Risikoneigung des Kunden ermittelt. Basierend darauf erfolgt die Auswahl eines passenden Altersvorsorgeproduktes. Jedem Kundentypen – insgesamt gibt es fünf – wird dann ein maximales Produktrisiko anhand der Chancen-Risiko-Klasse zugeordnet. Mit einer Unterschrift bestätigt der Kunden den Erhalt des Analyseergebnisses – dies erhöht die Haftungssicherheit für den Ausschließlichkeitsvertreter und unabhängigen Vermittler. Zudem werden die Daten beim Sprung in den Tarifrechner übernommen, sodass nur Produkte mit der angenommenen Chancen-Risiko-Klasse oder einem geringeren Risiko angezeigt werden. Riskantere Produkte können folglich nicht ausgewählt werden und die Kunden erhalten entsprechend ihrer individuellen Risikoneigung passgenaue Angebote.

---

Die Zurich Gruppe in Deutschland gehört zur weltweit tätigen Zurich Insurance Group. Mit Beitragseinnahmen (2015) von über 6,9 Milliarden EUR,

Kapitalanlagen von mehr als 47 Milliarden EUR und rund 5.200 Mitarbeitern zählt Zurich zu den führenden Versicherungen im Schaden- und Lebensversicherungsgeschäft in Deutschland. Sie bietet innovative und erstklassige Lösungen zu Versicherungen, Vorsorge und Risikomanagement aus einer Hand. Individuelle Kundenorientierung und hohe Beratungsqualität stehen dabei an erster Stelle.

## Kontaktpersonen



### **Zurich Gruppe Deutschland**

Pressekontakt

Unternehmenskommunikation

Kontakt für Journalisten

[media@zurich.de](mailto:media@zurich.de)

+49 (0)221 7715 8000



### **Bernd O. Englien**

Pressekontakt

Pressesprecher / Bereichsleitung

Politik & Unternehmenskommunikation

[bernd.englien@zurich.com](mailto:bernd.englien@zurich.com)

(0172) 8103858

+49 (0)172 810 38 58