



Presse-Information

Nürnberg, den 16. November 2017

Nürnberger Versicherung: Ja zum Lebensgeschäft – Ausbau geplant

- **Die Nürnberger Versicherung bekennt sich zu ihrem Lebensgeschäft**
- **Zusätzliche Investments in Kundenberatung und Vertrieb, um den Menschen das Thema Alters- und Risikovorsorge kontinuierlich näherzubringen**
- **Erwerbs- und Berufsunfähigkeitsabsicherung: Sensibilisierung für die Zeit vor der Rente muss verstärkt werden und darf nicht in der Debatte zur Altersvorsorge untergehen**

Die Nürnberger Versicherung geht ihren eigenen Weg und stellt nicht wie andere Versicherer das Lebensversicherungsgeschäft ein. Einige der Mitbewerber haben angekündigt, vorhandene Verträge an Dritte weiterzureichen. Armin Zitzmann, Vorstandsvorsitzender der Nürnberger Versicherung: „Nach wie vor halten wir die Lebensversicherung für ein solides und unverzichtbares Angebot, um privat eine attraktive zweite Rente zusätzlich zur gesetzlichen aufzubauen. Unsere Kunden können sich auf uns verlassen: Verträge, die wir mit ihnen im gegenseitigen Vertrauen langfristig geschlossen haben, reichen wir unter keinen Umständen an wen auch immer weiter, um uns aus diesem Geschäft zu verabschieden. Im Gegenteil, wir wirtschaften damit verantwortungsvoll und mit guten Ergebnissen.“ Die Nürnberger Versicherung hat rund drei Millionen Verträge im Bestand und bekennt sich eindeutig zum Modell Lebensversicherung. Und damit zu einer Sparte, die sie weiter ausbauen möchte – als Herzstück einer umfassenden und langfristig vertrauensvollen Kundenbeziehung.

Hierfür wird die Nürnberger Versicherung noch stärker in den Vertrieb und die Kundenberatung investieren. „Dieses Investment ist wichtig, um den Menschen die Notwendigkeit des ‚Zwangssparens‘ zu erläutern. Eine Beratung zum Thema Altersvorsorge und Absicherung biometrischer Risiken ist anspruchsvoll. Man kann die Themen Langlebigkeit, Zinsentwicklung, Aktienrisiko nicht ‚einfach‘ reden, weder offline noch online. Es ist die Aufgabe des Vertriebs, diese komplexe Welt gut zu erklären“, betont Zitzmann. „Wir registrieren, dass die Nachfrage für fondsgebundene Rentenprodukte wieder steigt. Das zeigt mir: Wir sind auf dem richtigen Weg und dringen zu den Menschen durch.“

Neben der Altersvorsorge erachtet die Nürnberger Versicherung den Einkommenschutz als elementar. Dieser Aspekt ist in der aktuellen Debatte um das Thema Rente und Altersarmut etwas in den Hintergrund gerückt. Die Absicherung der Arbeitskraft ist aber gerade für die Generation Y besonders dringend, da diese immer länger werde arbeiten müssen. Armin Zitzmann gibt zu bedenken: „Wenn die jungen Menschen bei der Altersvorsorge schon Desinteresse und Versicherungsunlust aufweisen, dann sieht es bei der Berufsunfähigkeit noch schlechter aus. Viel zu wenige Berufsanfänger nehmen das BU-Risiko ernst und riskieren im Ernstfall neben einer möglichen schweren Erkrankung zusätzlich den finanziellen Absturz. Das Thema Berufsunfähigkeit muss stärker in den Fokus der öffentlichen Wahrnehmung gerückt werden, um die Menschen intensiv dafür zu sensibilisieren. Momentan kreist die Diskussion quasi nur um die Zeit nach dem Erwerbsleben. Dabei ist es mindestens genauso wichtig, an die Zeit davor zu denken. Denn nur wer seine Arbeitskraft absichert, kann seinen Lebensstandard auch im Ernstfall halten und obendrein ausreichend für das Alter vorsorgen.“