

03/2020

finanzwelt

Das Fachmagazin für Financial Intermediaries



Exklusiv:

Interview mit
Dr. Winfried Gaßner, Leiter Produktmanagement,
Rainer Gebhart, Vertriebsvorstand und
Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor Partnervertrieb
– WWK Versicherungen

Das Jahresendgeschäft beginnt jetzt!

WWK IntelliProtect® ab Juli mit vielen neuen Features. Indexfonds, optimierte Fondskosten, Kursgewinnabsicherung und Bruttohochrechnung im Fokus. Sinkende garantierte Renten ab 2021 durch Rechnungszinsabsenkung. Um diese und noch viel mehr Themen geht es im großen finanzwelt-Interview mit Vertriebsvorstand Rainer Gebhart, Marketingchef Thomas Heß und Produktchef Dr. Winfried Gaßner von der WWK.

finanzwelt: Corona hat einen großen Impact, auch auf die Finanz- und Versicherungsbranche. Bei der privaten Altersvorsorge wird es eventuell schwieriger werden. Fokussieren Sie sich jetzt eher auf den bAV-Markt oder welche Strategie verfolgen Sie?

Rainer Gebhart» Wir haben unseren vertrieblichen Schwerpunkt klar auf alle geförderten Altersvorsorgeprodukte gelegt. Bei Riester sind wir Marktführer im fondsgebundenen Segment. Wir bieten mit WWK IntelliProtect® seit nunmehr über zehn Jahren ein geniales Riester-Produkt. Es hat unseren Kunden in allen Marktphasen überdurchschnittlich hohe Investitionsquoten in Aktienfonds ermöglicht und zudem die geforderte Garantie aller eingezahlten Beiträge und Zulagen sichergestellt. Hinzu kommt, dass sich viele Marktteilnehmer aus der Riester-Rente zurückgezogen haben, weil sie die Garantie im Niedrigzinsumfeld nicht effizient darstellen können. Gerade angesichts der Kleinverträge mittelbar Zulagenberechtigter gelingt dies nur mit optimalen Prozessen und einer äußerst leistungsfähigen IT.

Thomas Heß» Auch in der bAV verzeichnen wir seit Jahren starke Umsatzzuwächse. Unser Produktkonzept WWK IntelliProtect® ist hier ebenso der wesentliche Erfolgsfaktor. Das innovative Garantiesystem basiert auf einem iCPPI-Mechanismus, der börsentäglich und kundenindividuell die Vertragsguthaben zwischen frei wählbaren Investmentfonds und unserem Sicherungsvermögen umschichtet. Dadurch können wir hohe Investitionsquoten und damit hohe Renditechancen für unsere Kunden erreichen. Das Konzept hat sich in der Corona-Krise übrigens bestens bewährt. So wurden die Guthaben unmittelbar in das sicher verzinsten Sicherungsvermögen umgeschichtet und die folgenden Auf-

wärtsbewegungen an den Aktienmärkten sofort zum Wiedereinstieg in die gewählten Fonds genutzt.

finanzwelt: Ihre Strategie geht auf. Die WWK steigerte die Produktion im Jahr 2019 deutlich um 8,3 %. Worauf führen Sie dieses außergewöhnliche Wachstum neben Ihrem erfolgreichen Produktkonzept zurück?

Gebhart» Die WWK wächst im Bereich der Lebensversicherung seit vielen Jahren mit hohen Zuwachsraten. Das aus unserer Sicht relevante Geschäft mit laufenden Beiträgen hat sich sogar deutlich stärker entwickelt, als das der Branche. Die starken Zuwächse spiegeln die insgesamt hohe Wettbewerbsfähigkeit unseres Unternehmens wider. Zu nennen ist insbesondere unsere hohe Substanzkraft, die einerseits Produktinnovationen auch bei kostenintensiven IT-Kapazitäten und andererseits einen fairen Umgang mit unseren Vertriebspartnern ermöglicht. Gepaart mit einer hervorragenden Produkt- und Servicequalität sowie der Schlagkraft unserer gesamten Vertriebsmannschaft sind das sicherlich die Hauptfaktoren für den Erfolg.

finanzwelt: Wir finden es sehr spannend, wie der Garantiemechanismus der WWK in der Corona-Krise funktioniert hat. Können Sie uns noch mehr dazu sagen? Gibt es keine Cash-Lock-Gefahr bei dem System?

Dr. Winfried Gaßner» Unser Motor konnte auch in dieser herausfordernden Zeit durch seine börsentägliche und kundenindividuelle Umschichtung der Guthaben deutlich früher reagieren als trägere Produkte im Markt. Die Gefahr eines sogenannten Cash-Locks wird durch die spezielle Funktionsweise ausgeschlossen. Selbst wenn ein Vertrag nach mehreren Jahren Laufzeit aufgrund einer lang anhaltenden, extrem schlechten Börsenphase komplett ins konventionelle Sicherungsvermögen investiert wäre, würden neue Beiträge und die Überschussverzinsung dafür sorgen, dass das individuelle Vertragsguthaben allmählich wieder in chancenreiche Aktienfonds umgeschichtet wird. Das ist ein weiterer Unterschied zu vielen anderen Modellen, die es am Markt gibt.

Heß» Und, Sie haben es gerade schon angesprochen, in der Corona-Krise hat der Motor extrem gut funktioniert und ge-



» Bei Riester sind wir Marktführer im fondsgebundenen Segment. «

nau das gemacht, was er tun soll. Wir haben genau beobachtet und analysiert, wie das Gesamtvolumen, das in den Verträgen an Fondsguthaben ist, zwischen Sicherungsvermögen und freier Fondsanlage pendelte. Es wurden Volumina im höheren Millionenbereich umgeschichtet und damit das Guthaben der Kunden im Sinne der zugesicherten Garantie geschützt.

finanzwelt: Was hoch kann man sich so eine Umschichtung prozentual im Vertrag vorstellen? Können Sie eine Größenordnung nennen?

Dr. Gaßner: Das kommt natürlich immer auf den einzelnen Vertrag an. Wir haben Verträge, vor allem Verträge in der Anfangsphase, die zeitweise komplett ins Konventionelle gegangen sind. Wir haben aber auch durchaus Verträge, die bereits länger laufen und trotz der teilweise starken Verluste am Aktienmarkt zu einem großen Teil oder sogar komplett in Fonds geblieben sind. Hier war eine Umschichtung nicht notwendig. Die Verträge hatten aufgrund der vielen guten Börsenjahre der Vergangenheit einen entsprechend großen Puffer aufgebaut. Auch hier zeigt sich die Leistungsfähigkeit unseres Garantiesystems deutlich. Weil es das Produkt bereits seit zehn Jahren gibt, können wir das an realen Verträgen nachvollziehen und belegen.

finanzwelt: Arbeitet der iCPPI-Motor vollautomatisch oder schaut da jemand drüber? Wie muss man sich das vorstellen?

Dr. Gaßner: Nein, es ist ein rein mathematischer Algorithmus ohne jeglichen individuellen Einfluss. Das sehen wir als großen Vorteil, weil wir uns nicht anmaßen, die zukünftige Marktentwicklung voraussagen zu können. Die Corona-Krise hat aus meiner Sicht belegt, dass auch ausgewiesene Kapitalmarktexperten bestimmte Entwicklungen nicht vorhersehen können. Unter Fachleuten wird ja auch oft diskutiert, ob Garantiemodelle mit täglicher Umschichtung wirklich besser sind als Modelle mit Umschichtung am Monatsanfang. Ich glaube, durch die Corona-Krise kann man gut sehen, warum das tägliche Umschichten so wichtig ist. Am 6. März sind die Kurse bereits deutlich eingebrochen, der große Crash war am 13. März. Wenn ein Produkt erst am Monatsende umschichtet, dann schaut der Algorithmus sozusagen den ganzen Monat zu bei der Abwärtsbewegung, bleibt aber komplett im Fonds investiert. Schichtet das Produkt dann Ende März endlich um in das sichere Guthaben, ist der Zug abgefahren.

finanzwelt: Die WWK hat mit einem umfangreichen Relaunch die Produktreihe WWK IntelliProtect® noch einmal verbessert. Was wurde bessert und wann wird damit gestartet?

Heß» Wir haben unsere Fondsrenten mit Garantie stark überarbeitet und mit vielen Neuerungen für die Kunden ausgestattet. Gleich geblieben ist der kundenindividuelle, börsentäglich arbeitende iCPPI-Garantiemechanismus, der Kunden seit über zehn Jahren hohe Renditechancen ermöglicht und gleichzeitig in schwierigen Marktphasen den vollständigen Erhalt aller eingezahlten Beiträge sicherstellt. Wir starten im Juli mit allen Schichten der Altersvorsorge, also in der Privatrente, der bAV und der Riester- und Rürup-Rente.

finanzwelt: WWK IntelliProtect® ist das erfolgreichste Produkt der WWK. Was hat Sie dazu bewogen, eine komplette Runderneuerung durchzuführen?

Gebhart» Mit über 350.000 abgeschlossenen Verträgen und einer abgerechneten Beitragssumme von über zehn Milliarden Euro ist WWK IntelliProtect® in der Tat das absatzstärkste Produkt, das die WWK je für ihre Kunden auf den Markt gebracht hat. Nach über zehn Jahren ergänzen wir die Produktreihe nun um viele Features und machen sie damit noch zukunftsfähiger. Im Fokus steht dabei eine völlig neue Fondspalette, mit der wir unseren Kunden nicht nur ausgewählte, renditestarke Anlagemöglichkeiten zur Verfügung

stellen, sondern auch Kostenaspekte deutlich stärker berücksichtigen. Darüber hinaus tragen wir dem starken Wachstum von indexorientierten und nachhaltigen Investments Rechnung durch ein entsprechend erweitertes Angebot.

finanzwelt: Wie sehen die neuen Anlagemöglichkeiten konkret aus? Was für Vorteile ergibt das für die Kunden?

Dr. Gaßner» Unser Fondsangebot besteht nun aus über 50 Investmentfonds. Bei der Auswahl der aktiv gemanagten Fonds wurde neben qualitativen Kriterien in Bezug auf die Leistungsfähigkeit der Fondsmanager und die Konsistenz des Investmentprozesses insbesondere auf die Fondskosten geachtet. Zum Einsatz kommen kostenreduzierte Fonds-Tranchen, wo immer diese existieren. Es wurde sogar eine feste Kostenobergrenze definiert, oberhalb derer wir keine Fonds in unser Angebot aufnehmen. Der Vorteil für die Kunden: Es werden noch größere Teile der Sparbeiträge angelegt, die möglichen Ablauf- und Rentenleistungen steigen deutlich.

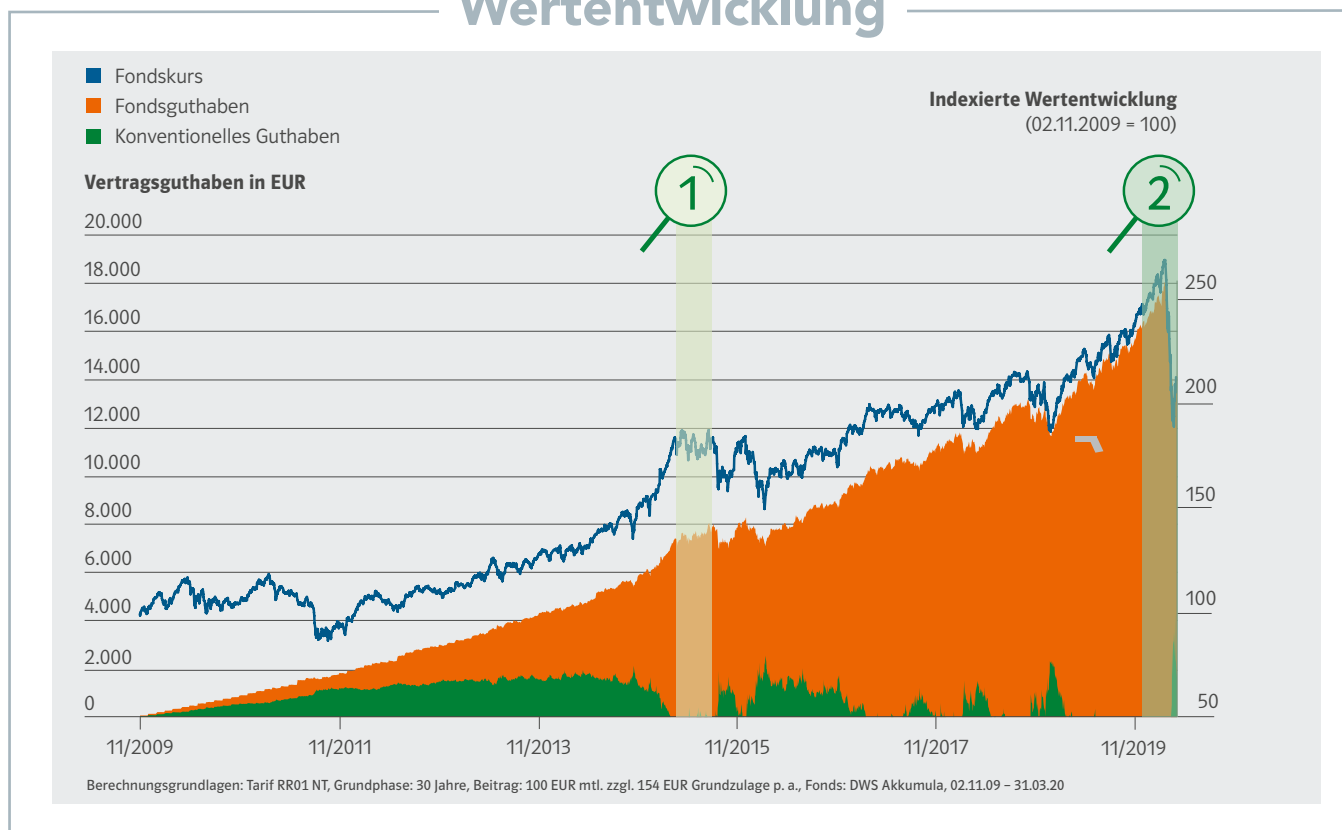
Heß» Darüber hinaus bietet die WWK ab sofort auch sieben passiv gemanagte Indexfonds des Anbieters Vanguard an.

» Die Bestätigung unserer ratingorientierten Produktpolitik: FFF+ bei Franke & Bornberg! «



Thomas Heß

Wertentwicklung



Diese bilden verschiedene Indizes kostenoptimal ab. Es sind dies unter anderem MSCI World, MSCI Europe, der MSCI Emerging Markets Index, der MSCI Pacific ex Japan Index sowie der S&P 500. Gleichzeitig integrieren wir auch zwei Indexfonds zu Nachhaltigkeit (ESG) von Vanguard in unser Fondsportfolio. Auch die populären Enhanced Index Fonds von JP Morgan nehmen wir auf. Indexfonds sind deutlich kosteneffizienter als ein aktiv gemanagter Aktienfonds. Darüber hinaus bieten wir die Managed Index Portfolios von BlackRock an. Das sind aktiv gemanagte und äußerst kostengünstige Dachfonds, die nur aus ETFs verschiedener Assetklassen bestehen.

finanzwelt: Die Kosteneffizienz ist also in den Vordergrund gerückt?

Dr. Gaßner» So würde ich das nicht formulieren. Aus meiner Sicht sollten bei der Produktauswahl die möglichen Renditechancen und das gewünschte Sicherheits-Level einer Anlage im Zentrum stehen. So ist das auch bei unserem Produkt. Der Kostenaspekt ist dabei aus meiner Sicht eine wichtige Rahmenbedingung. Mit dem neuen Fondsportfolio reduzieren wir die Fondskosten in der Tat deutlich. Die Indexfonds liegen bei ungefähr 0,2 % Kosten. Bei den BlackRock Managed Index Portfolios liegen wir bei 0,5 % und bei den gemanagten Fonds geht es etwas höher. Wir haben in unserem Fondsportfolio bisher durchschnittliche ‚Ongoing Charges‘, also laufende Fondskosten, von 1,72 %. Diese konnten wir durch die neue Fondspalette auf 0,89 % nahezu halbieren.

finanzwelt: Wie muss man sich die Fondsauswahl vorstellen? Wie flexibel werden die vielen Möglichkeiten genutzt? **Heß»** Mit einer breiten Fondspalette haben unsere Kunden und Berater natürlich die komplette Flexibilität. Sie können frei wählen und sind nicht begrenzt in der Anzahl der Fonds. Es kann beliebig oft geshiftet und gewichtet werden, ganz ohne Zusatzkosten. Ob das genutzt wird, hängt natürlich sehr stark vom einzelnen Berater und Vermittler ab. Spezialisierte Berater können sich durch die neuen Möglichkeiten bei ihren Kunden profilieren und sich durch qualifizierte Beratung aktiv von der standardisierten Leistung wie beispielsweise der eines Robo-Advisors unterscheiden.

finanzwelt: Das klingt sehr professionell, aber auch durchaus anspruchsvoll. Wie behalten Kunden und weniger versierte Vertriebspartner hier den Überblick?

Dr. Gaßner» Für Kunden, die ihr Portfolio nicht selbst zusammenstellen wollen, stehen eine Reihe neu konzipierter Fonds-Baskets zur Verfügung. ‚WWK Basket Offensiv‘ und ‚WWK Basket moderat‘ berücksichtigen unterschiedliche Risikoneigungen und können jeweils mit aktiv gemanagten Fonds oder Indexfonds gewählt werden. Interessant sind zudem auch drei spezielle Themen-Baskets. Wer beispielsweise seine Sparbeiträge unter sozialen, ethischen und umweltbezogenen Kriterien anlegen möchte, ist im ‚WWK Basket Nachhaltigkeit‘ gut aufgehoben. Darüber hinaus erleichtert der im Rahmen der neuen Angebotssoftware AVANTI eingeführte Fondsfinder die Fondsauswahl deutlich. Mit seiner

Hilfe lässt sich vom Vermittler anhand weniger Kriterien ein passgenaues Portfolio nach den Wünschen und Bedürfnissen des jeweiligen Kunden zusammenstellen.

finanzwelt: Gibt es darüber hinaus weitere Neuerungen?

Heß» Ein weiteres interessantes Merkmal der neuen Policen-Generation ist die sogenannte ‚Kursgewinnabsicherung‘. Damit kann der Kunde während der Laufzeit auf Wunsch bereits erreichte Kursgewinne sichern und sein Garantieniveau, also die Höhe der garantierten Ablaufleistung bzw. der garantierten Rente, anheben. Diese Option gibt den Kunden weiteren Schutz vor Aktienkursrückgängen auch während der Laufzeit, nicht nur am Ende, wie das ebenfalls verfügbare Ablaufmanagement oder die bereits bestehende, mögliche Höchststandsabsicherung. Neu sind auch die Hochrechnungen für die Ablaufleistungen nach der sogenannten Bruttomethode. Diese berücksichtigt auch die Kosten der eingeschlossenen Fonds. Damit erhöhen sich die Vergleichbarkeit und die Transparenz gegenüber anderen Anbietern deutlich.

Dr. Gaßner» Heute ist die Situation so, dass es Gesellschaften am Markt gibt, die Nettohochrechnung machen und andere rechnen brutto hoch. Deshalb sind die Produkte nicht miteinander vergleichbar, was die Beratung für Vermittler und Makler erschwert. Bei uns wird der Berater zukünftig frei wählen können, ob er Bruttohochrechnung haben will, das ist Standard, oder ob er sich parallel noch die Nettohochrechnung anzeigen lassen möchte. Dann können sich die Produkte wirklich einem fairen Vergleich stellen und man vergleicht nicht Äpfel mit Birnen. Die nächste Hürde für den Vermittler in der Beratung sind die Hochrechnungssätze. Wir haben im Produktinformationsblatt bei Riester und Rürup die vorgegebenen Hochrechnungssätze je nach Chance-Risiko-Klassen, bei Schicht 3 rechnen einige Anbieter mit 0 %, 3 %, 6 % und 9 % hoch, es gibt aber auch Versicherer am Markt, die verwenden andere Wertentwicklungssätze für die Fondsanlage. Das erzeugt natürlich Intransparenz

zwischen verschiedenen Produkthanbietern, aber vor allem auch Intransparenz zwischen den Vorsorgesachlichen, wenn man Hochrechnungen mit abweichenden Annahmen miteinander vergleichen möchte. Deshalb haben wir uns dazu entschlossen, einen Hochrechnungssatz variabel zu gestalten. Der Vermittler kann ihn in der Beratung so wählen, wie er ihn braucht.

finanzwelt: Die WWK ist am Markt auch für ihre hohen Rentengarantiefaktoren bekannt. Wie sieht es bei der neuen Produktgeneration aus?

Heß» Die WWK gehört zu den wenigen Anbietern am gesamten deutschen Markt, die auf Basis der aktuellen Sterbetafeln und des aktuellen Rechnungszinses den Rentenfaktor zu 100 % auf das Gesamtguthaben garantieren. Einfacher gesagt erhalten Kunden bei uns pro 10.000 Euro Ansparvermögen in der Rentenphase deutlich höhere Rentenleistungen als bei anderen Wettbewerbern. Das bleibt selbstverständlich auch bei der neuen Produktgeneration so. Darauf können sich unsere Kunden und Vermittler verlassen.

Gebhart» An dieser Stelle möchte ich hervorheben, dass die private Rentenversicherung als einziges Produkt das Langlebkeitsrisiko absichert. Dies bedeutet, dass die Versicherung bis zum Tode des Versicherten die monatliche Rente ausbezahlt. Bei jedem anderen Vorsorgeprodukt wird das Kapital aufgezehrt. Die private Rentenversicherung bietet daher Versorgungssicherheit bis ans Lebensende. Aus diesem Grunde greift es auch zu kurz, einfach die Rendite eines Investmentssparplans zu vergleichen mit der einer Lebensversicherung. Das sind wieder die sprichwörtlichen Äpfel und Birnen.

finanzwelt: Wurde die neue Produktreihe bereits von anerkannten Rating-Häusern bewertet?

Heß» Natürlich haben wir uns auch viele Gedanken um möglichst faire und kundenfreundliche Versicherungsbe-

So funktioniert WWK IntelliProtect®



Dr. Winfried Gaßner



» Die Corona-Krise hat aus meiner Sicht belegt, dass auch ausgewiesene Kapitalmarktexperten bestimmte Entwicklungen nicht vorhersehen können. «

dingungen gemacht. Moderne Rentenversicherungen sollten für Kunden viele Möglichkeiten zur Vertragsanpassung bieten. Das branchenweit anerkannte Rating-Institut Franke & Bornberg überprüft regelmäßig, ob bei den Tarifen wirklich alle notwendigen Gestaltungsoptionen vorhanden sind. Alle von der WWK neu angebotenen Tarife, egal ob Riester- oder Rürup-Rente, Privatrente oder Direktversicherung, werden dabei durchgängig mit der Bestnote FFF+ bewertet. Das Institut für Vermögensaufbau (IVA) hat bereits Ende 2019 die bewährte Produktgeneration WWK IntelliProtect® mit dem Titel ‚Beste Fondsrente mit Garantie‘ ausgezeichnet. Die Tarife bieten laut den Experten die besten Renditechancen unter allen fondsgebundenen Hybridprodukten am Markt. Die neue Generation wertet die bewährten und etablierten Produkte für Kunden und Vermittler noch einmal deutlich auf. Insofern können Sie davon ausgehen, dass unserem Haus auch hier Bestbewertungen winken. Unser Haus gestaltet ja ein neues Produkt nicht ohne Blick auf renommierte Produktratings – für die Makler sind das ja die relevanten Qualitätsindikatoren.

finanzwelt: Zum Abschluss möchten wir noch einmal auf den Vertrieb eingehen. Warum sollten Vermittler genau jetzt – in Zeiten von Corona – mit der neuen Produktgeneration von WWK IntelliProtect® auf ihre Kunden zugehen?

Gebhart: Der aktuell gültige Rechnungszins von 0,9 % ermöglicht in unseren Altersvorsorgeverträgen selbst bei kurzen Laufzeiten nach wie vor vernünftige Aktienquoten. Je niedriger der Rechnungszins wird, desto schwieriger wird die Barwertmethode zur Garantieabbildung und desto geringer sind die Aktienquoten und damit natürlich auch die Renditechancen der gewählten Altersvorsorge. Wir gehen davon aus, dass der Rechnungszins am 1. Januar oder spätestens am 1. Juni 2021 auf 0,5 % oder sogar auf ein noch niedrigeres Niveau gesenkt wird. Kein Kunde hat dann mehr die Chance, ein Altersvorsorgeprodukt zu den vergleichsweise attraktiven Konditionen zu erhalten. Denn bereits bei einem Rechnungszins von 0,5 % sinkt der Aktienanteil signifikant. Das Jahresendgeschäft beginnt also bereits jetzt! (lvs)