

Cash.

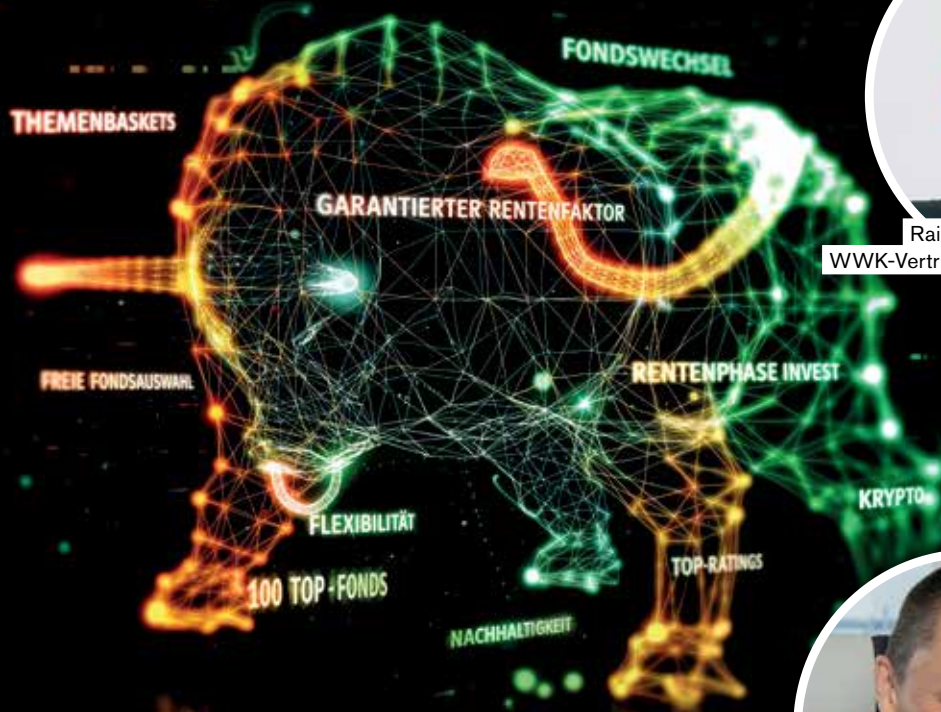
VERSICHERUNGEN, FONDS, SACHWERTE



Deutschland
EUR 6,00

NR. 2 - FEBRUAR 2022
40. JAHRGANG
ÖSTERREICH EUR 6,70
www.cash-online.de

Höhere Erträge durch Flexibilität und Nachhaltigkeit
Extra Multi-Asset-Fonds



Rainer Gebhart,
WWK-Vertriebsvorstand



Thomas Heß,
WWK-Marketingchef



Dr. Winfried Gaßner, Leiter
Produktmanagement WWK

Börsen-Power für die Altersvorsorge

WWK im Interview: Wie die neue Fondspolice die Renditechancen erhöht und die Rente optimiert

ALTERSVORSORGE Welche Vorteile die grüne Betriebsrente bietet · **CHATBOTS** Auf welche Trends Versicherer setzen sollten · **FINTECHS** Wie die Finanzaufsicher den Start-ups das Leben schwer machen · **ROHSTOFFE- UND ENERGIEFONDS** Ein neuer Superzyklus startet · **WOHNIMMOBILIEN** Platzt jetzt die Preisblase? · **IMMOBILIENINVESTMENTS** Die Megathemen der Zukunft



Dr. Winfried Gaßner (links) und Thomas Heß: „Bei der Impulsfrage, welche Produkte entwickelt werden sollen, war der Vertrieb stark eingebunden.“

„Mit der neuen Fondspolice ist uns ein großer Wurf gelungen“

Die WWK Lebensversicherung a.G. hat mit der WWK Premium FondsRente 2.0 Anfang des Jahres eine neue, renditeorientierte und sehr flexible fondsgebundene Rentenversicherung lanciert. Cash sprach mit Rainer Gebhart, Vertriebsvorstand, Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor, sowie mit Dr. Winfried Gaßner, Abteilungsleiter Produktmanagement, über das neue Produkt und über die Perspektiven der Altersvorsorge in Deutschland.

Interview: FRANK O. MILEWSKI, CASH.

Die Regierung steht, wie zufrieden sind Sie als Versicherer mit den Plänen der „Ampel“?

Gebhart: Lassen Sie es mich vielleicht auf eine andere Art formulieren: Wir sind zumindest mit dem zufrieden, was die Regierung offenbar nicht plant. Sehr drastische Einschnitte wie beispielsweise der gesetzliche Provisionsdeckel sind wohl vom Tisch. Andere Themen wie die Rentenversicherungspflicht für Selbstständige sind durchaus zu begrüßen. Die Versicherungswirtschaft kann gerade bei der Altersvorsorge eine sehr hohe Expertise vorweisen, die sie be-

reits seit Jahrzehnten aufgebaut hat. Unser Unternehmen hat darüber hinaus seit je her einen klaren Fokus auf fondsgebundene Produkte. Schließlich lässt sich über Aktien und Aktienfonds viel für die Altersvorsorge tun. In dieser Frage sind wir mit der neuen Regierung einer Meinung. Nur sollte ergänzende Altersvorsorge aus unserer Sicht privat organisiert und freiwillig bleiben.

Eine Reform der Riester-Rente findet sich in den Plänen der Ampelkoalition nicht wieder, es wird lediglich ein Bestandsschutz garantiert. Wie bewerten Sie das?

Gebhart: Bei 16 Millionen Riester-Verträgen ist ein Bestandsschutz erst einmal positiv und auch für uns als großer Anbieter wichtig. Dass sich im Koalitionsvertrag keine echte Reform der Riester-Rente findet, ist natürlich bedauerlich. Durch eine Reduzierung der Beitragsgarantie und dem Abbau von administrativem Überbau hätte man Kunden weiter ein hohes Maß an Sicherheit und Verlässlichkeit geboten und gleichzeitig durch eine deutlich höhere Aktienquote die Aussicht auf eine hohe Gesamrendite aufrechterhalten. Seit diesem Jahr liegt der Höchstrechnungszins für neu abgeschlossene Verträge bei nur noch 0,25 Prozent. Was bedeutet das für den künftigen Vertrieb von Lebensversicherungsprodukten?

Gebhart: Ein durchaus herausforderndes Thema. Wir haben uns breit aufgestellt, um für alle Kundensegmente ein passendes Angebot zu haben. Wir bleiben bei der Riester-Rente ein verlässlicher Anbieter. Der bewährte Tarif steht weiter mit der staatlich geförderten 100% Beitragsgarantie und neuen Provisionsregeln zur Verfügung. Darüber hinaus bieten wir unverändert auch die Möglichkeit, Fondspolice mit Garantie abzuschließen. Je nach Risikoneigung stehen variable Garantieniveaus zwischen 50 und 80 Prozent der eingezahlten Beiträge zur Verfügung. Hier setzen wir unverändert auf unseren ICPPI-Motor, der seine Zuverlässigkeit in den letzten Jahren unter Beweis gestellt hat. Eine geringere Garantie bietet natürlich auch die Möglichkeit, dass ein größerer Anteil des Kapitals in Aktien fließt als bei 100%-Garantiemodellen. Dadurch erhöhen sich die Rendite-Chancen. Zusätzlich wollen wir wieder zurück zur Fondspolice ohne Garantie. Sie hat die WWK einst stark gemacht. Zu Jahresbeginn sind wir mit einem neuen Fondsprodukt auf dem Markt gegangen, das in vielerlei Hinsicht Mehrwert bietet. Angefangen bei Flexibilität für den Kunden und den Leistungen, bis hin zu attraktiven Ablaufleistungen. Um es auf den Punkt zu bringen: Die WWK Premium FondsRente 2.0 ist ein Top-Produkt im attraktive Segment der Fondspolice ohne Garantie.

Was war die Motivation für diese Neuentwicklung?

Heß: Im Fokus der neuen Produktgeneration steht das Erzielen von möglichst hoher Renditen durch maximale Partizipation an den weltweiten Aktienmärkten. Zielmarkt sind fondsaffine Kunden, die bewusst auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit verzichten. Ihnen eröffnet die Fondspolice ohne Garantie deutlich mehr Spielräume und Renditechancen. Das „2.0“ steht für die nächste Generation: eine im Vergleich zu existierenden Produkten komplett neuentwickelte Fondspolice. Früher gab es nur sehr wenige Fonds als Anlagealternativen, die zudem nicht mit einander kombiniert werden konnten; von flexibler Tarifgestaltung ganz zu schweigen. Das neue Produkt ist eine äußerst moderne und hochflexible fondsgebundene Rentenversicherung, die am Markt ihresgleichen sucht. Und auch die Ablaufleistungen und mögliche Rentenhöhen reihen sich ein unter den attraktivsten im Markt. Franke & Bornberg bewertet den Tarif mit der Bestnote FFF+.

In welcher Form hat sich der

Wir sind zumindest mit dem zufrieden, was die Regierung nicht plant



Rainer Gebhart: In der betrieblichen Altersvorsorge wird es auch künftig nur mit hohen Garantien funktionieren.“

Vertrieb bei dem neuen Produkt eingebracht?

Heß: Bereits seit Jahren gibt es in der WWK eine starke Verzahnung von Marketing und Vertrieb, um bedarfs- und kundenorientierte Produkte zu entwickeln. Daher war bei der Impulsfrage, welche Versicherungsprodukte entwickelt werden sollen der Vertrieb stark eingebunden. Vieles lässt sich dann auch auf der operativen und formalen Ebene leichter und effizienter umsetzen. Unsere seit vielen Jahren praktizierte ratingorientierte Produktpolitik ist ein starker Beleg dafür. Mit der neuen Fondspolice ist uns ein großer Wurf gelungen. Wir sind sehr zuversichtlich, nun auch im Bereich der fondsgebundenen Produkte ohne Garantie in der ersten Liga im deutschen Markt mitzuspielen.

Was steckt dahinter und worin liegt der wesentliche Unterschied zur bereits bestehenden Fondsrenten-Familie?

Gaßner: Die Unterschiede sind gewaltig und zeigen sich sehr deutlich beim Blick auf den Kern jeder Fondspolice: die Fondsauswahl. Die neue Fondspolice bietet 100 Top-Fonds von einer Vielzahl an renommierten Fondsgesellschaften, angefangen von Aktienfonds, Rentenfonds, Geldmarktfonds bis hin zu Mischfonds. Die Fondspalette umfasst aber nicht nur aktiv gemanagte Fonds, sondern auch mehr als 30 ETFs und 31 ESG-konforme Fonds, davon 9 Impact-Fonds. Um diese Vielfalt effizient nutzen zu können, haben wir zusätzlich acht Fonds-Baskets geschnürt. Dies hilft Kunden und auch Vermittlern. Bei sämtlichen Fonds haben wir im Übrigen stark auf die Fondskosten geachtet und sogar eine fixe Kostenobergrenze definiert, die kein Fonds aus unserem Fondsuniversum überschreitet. *Welche Investmentthemen spielen die Fonds-Baskets?*

Gaßner: Insgesamt haben wir acht verschiedene Baskets mit unterschiedlichen Risikoklassen zusammengestellt. Es gibt global anliegende Baskets für unterschiedliche Risikoneigungen, es gibt ▶

Baskets, die fokussieren auf aktiv gemanagte Fonds und passive ETFs bzw. Indexfonds. Darüber hinaus haben wir noch verschiedene Themenbaskets. Dabei sind: ein „Basket Dividende“, der vor allem auf dividendenstarke und substanzstarke Titel setzt, ein Basket „Vermögensmanagement“, ein Basket „Nachhaltigkeit“ und ein vierter, mit dem Label „Digitale Zukunft“. Dieser setzt auf Trendthemen wie beispielsweise Blockchain und Kryptowährungen. Kunden können sowohl die Baskets untereinander als auch zusammen mit den (Einzel)Fonds beliebig kombinieren. Hier sind praktisch keine Grenzen gesetzt.

Wie erfolgt die Aufnahme der Produkte in die Fondspalette und inwieweit erfolgt eine Revision des Fondsangebots?

Gaßner: Die Fondsauswahl ist eine klassische Aufgabe des Produktmanagements. Wir haben hochqualifizierte Investmentexperten, die sich um die professionelle Auswahl der Fonds kümmern. Dabei setzen wir auch auf externe Ratings, wie etwa Morningstar oder im Bereich ESG auf Sustainalytics. Unsere Fondspezialisten analysieren die Fonds sehr detailliert. Bei der Aufnahme eines Fonds ist uns u.a. wichtig, dass er über einen längeren Zeitraum eine konstant gute Wertentwicklung bei adäquater Risikostruktur zeigt. Neben vielen anderen Kriterien ist eine Mindestgröße definiert, um sicherzustellen, dass wir nicht selbst bei großen Kauf- oder Verkaufsordern den Kurs beeinflussen. Natürlich achten unsere Experten zuvorderst auf eine Ausgewogenheit unseres Fondsuniversums hinsichtlich Assetklassen, Regionen, Risikoklassen, Nachhaltigkeit, aktiv gemanagte Fonds vs. ETF.

Stichwort Rentenfaktor: Wie ist die Fondsrente 2.0 hierbei aufgestellt?

Heß: Im Markt steht der Name WWK seit langem für einen stabilen und hohen „Garantierten Rentenfaktor“ und somit für Sicherheit im Rentenbezug. Diesen Mehrwert behält auch die neue Tarifgeneration und bietet den im Marktvergleich gewohnt hohen garantierten Rentenfaktor mit Besserstellungsoption. Für uns ist es wichtig, dem Kunden auch oder gerade für die Phase des Ruhestands möglichst hohe Sicherheit zu geben. Denn in dieser Phase ist er meist nicht mehr in der Lage, durch zusätzliches Sparen oder zusätzliche Arbeitskraft eine zusätzliche Rente oder Vorsorgekapital zu erarbeiten. Und für diese Phase gelten die Rechnungsgrundlagen, die wir zum Zeitpunkt des Abschlusses bieten.

Neben der Ansparphase wird auch das Managen der Rentenphase immer wichtiger. Welche Wege gehen Sie mit der Fondsrente 2.0?

Gaßner: Der Kunde kann auf Wunsch auch in der Phase der Verrentung bis zur Hälfte seines Kapitals im fondsgebundenen Bereich investiert bleiben und damit weiterhin die Chancen des Kapitalmarkts nutzen und Rendite generieren. Wir nennen das „Rentenphase Invest“. Dies ist sinnvoll, weil die Lebenserwartung immer weiter steigt, und Altersrentner langfristig – häufig noch weit über 20 Jahre – von den Chancen der Kapitalmärkte profitieren können. Bei dieser Gelegenheit möchte ich auch das optionale Rebalancing erwähnen. Damit gleichen wir unterschiedliche Entwicklungen in den Fondskursen aus. Ein Beispiel: Nehmen wir an, der Kunde wählt vier Fonds aus zu jeweils 25 Prozent. Innerhalb eines Jahres verdoppelt sich Fonds A, während die anderen nur moderat zulegen. Das hat

natürlich zur Folge, dass Fonds A ein viel stärkeres Gewicht bekommt. Über mehrere Jahre kann dies dazu führen, dass die gesamte Kapitalanlage in dem Vertrag sehr stark auf diesen einen Fonds konzentriert ist, während die anderen eigentlich keine Rolle mehr spielen. Mit dem Rebalancing stellen wir deshalb jährlich im Fondsbestand des Kunden das ursprünglich gewählte Verhältnis wieder her.

Gibt es zusätzliche Chancen für den Vertrieb?

Gaßner: Fondsaaffinen Vermittlern eröffnet die neue Fondspolice zudem innovative und vielfältige Beratungsansätze im Bereich der Investment-Optimierung: Die Auswahl aus „Top-100-Fonds“ bietet durch kostenloses Shiften und Switchen nicht nur Freiraum für eine laufende individuelle Optimierung der Fondsanlage. Investitionsmanagement, Rebalancing und Ablaufmanagement optimieren die Fondsanlage auf Wunsch nach definierten Algorithmen. Die verschiedenen Rentenoptimierer – optional intervallabhängig, betragsabhängig, performanceorientiert oder individuell – gewährleisten in der Rentenphase stets den passenden Grad an Fondsinvestment.

Wie steht es um die Flexibilität des Versicherungsmantels, welche Möglichkeiten hat der Kunde?

Heß: Unsere neue Fondspolice spricht alle Sparer an, die langfristig und mit Weitblick Altersvorsorge betreiben wollen, ohne die Flexibilität in der eigenen Lebensplanung einzuschränken. So begleitet die Fondspolice jeden Kunden auf dem eigenen Lebensweg und ermöglicht jederzeit Beitragsreduzierungen und -erhöhungen in der Ansparphase. Sogar flexible Entnahme- und Zuzahlungsmöglichkeiten über die gesamte Vertragslaufzeit – in Anspar- wie auch Rentenphase – machen die eigene Altersvorsorge zum flexiblen Begleiter auf dem gesamten Lebensweg.

Abschließende Frage: Sie bieten jetzt Fondspolice mit und ohne Garantie an. Wohin wird das Pendel künftig vertrieblisch ausschlagen?

Gebhart: Ich glaube, es ist wichtig, dass man in beiden Bereichen dem Kunden und dem Vermittler ein bedarfsgerechtes und qualitativ hochwertiges Produktangebot unterbreitet. Garantien kosten in Form von entgangenen Renditen natürlich immer Geld. Aber wenn ich mich am Markt umhöre, bekomme ich von Vermittlern widerspiegelt, dass die Kundennachfrage nach wie vor sehr stark in Richtung Sicherheit und Garantien geht. Wir bieten bei der Produktfamilie WWK IntelliProtect 2.0 ein variables Garantieniveau. Bisher waren es 50 bis 100 Prozent, heute sind es 50 bis 80 Prozent. Die allermeisten Kunden haben sich bereits in der Vergangenheit für das höchstmögliche Garantieniveau entschieden. Damit ist auch in Zukunft zu rechnen. Und ich glaube auch, dass wir in bestimmten Segmenten wie beispielsweise in der betrieblichen Altersvorsorge weiterhin nur mit hohen Garantien bei Arbeitnehmern und Unternehmen ins Geschäft kommen. Aber natürlich gibt es gerade jetzt in der Niedrigzinsphase auch sehr gute

Argumente für die Fondspolice ohne Garantie. Für risikofreudigere Sparer steht ohnehin die Erwirtschaftung einer attraktiven Rendite im Vordergrund. Dafür wird auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit verzichtet, zumal sich temporäre Verlustrisiken in Anbetracht des in der Regel langen und ratterlichen Sparvorgangs deutlich reduzieren. Mit der neuen WWK Premium Fondsrente 2.0 sind wir hier perfekt aufgestellt. **C.**

Vermittlern bietet die neue Fondspolice innovative Beratungsansätze