



Deutschland
EUR 6,00

NR. 2 · FEBRUAR 2024
42. JAHRGANG
ÖSTERREICH EUR 6,70

www.cash-online.de

SONDERDRUCK
aus Cash. 2/2024

Cash.

VERSICHERUNGEN,
FONDS, SACHWERTE

**„Wir
machen
die bAV
smart
und
digital“**

Die WWK-Experten Thomas Heß, Georg Steinlein und Ruven Simon erläutern, wie die Prozesse in der betrieblichen Altersvorsorge für Vertrieb und Unternehmen entschlackt werden

VERSICHERER UND IT Herausforderung Open Insurance · **ESG & IMPACT INVESTING** Trends bei nachhaltigen Fonds · **ODDO BHF AM** Quo vadis Anleihen · **RENEWABLES** Zukunftsperspektiven für Erneuerbare Energien · **BAUFINANZIERUNG** Das Segment vor dem Comeback? ·

THEMEN-SPECIAL „Gold und Seltene Erden“

VERSICHERUNGEN



Georg Steinlein, Thomas Heß und Ruven Simon (v.l.): „Wir machen die bAV zu einem starken Modell für alle Finanzberater und Vermittler.“

FOTO: HL PHOTOGRAPHY

„Wir wollen es für Finanzberater und Arbeitgeber einfach machen“

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) hat von den geförderten Vorsorgewegen die mit Abstand höchste politische Rückendeckung. Und sie ist hochattraktiv. Doch warum funktioniert eine stärkere Durchdringung bis heute nicht? Der Hebel zum Erfolg sei, die Komplexität für die Beteiligten – Arbeitgeber, Arbeitnehmer und Finanzberater – herauszunehmen, sagt Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor Partnervertrieb der WWK, im Gespräch mit unserem Magazin. „Dafür haben wir uns alle Stellschrauben angeschaut und neu justiert“, so Heß weiter. Wie die Neuausrichtung von Produkt, Prozessen und Service aussieht, erklärten Ruven Simon, Leiter bAV-Vertrieb, Georg Steinlein, Leiter bAV-Betrieb, und Thomas Heß, im Interview mit Cash.

Interview: JÖRG DROSTE, CASH.

Herr Heß, wie strategisch ist die betriebliche Altersversorgung für die WWK?

Heß: Wir sind einer der führenden Fondspolice-Anbieter im Markt. Bei Policen mit Garantien verbuchen wir dank unseres bewährten und im Markt etablierten Garantiemechanismus WWK IntelliProtect® 2.0 seit vielen Jahren Rekordumsätze. Die Produktgeneration spielt auch in der bAV eine entscheidende Rolle. Nach der Senkung des Rechnungszinssatzes auf 0,25 Prozent ist es der Versicherungswirtschaft nicht mehr möglich, vollständige Beitragsgarantien bei gleichzeitiger Beibehaltung der gewohnten Vermittlervergütung anzubieten. Dies hat faktisch zum Aus der Riester-Rente geführt. Vor diesem Hintergrund fokussieren wir uns nun verstärkt auf die bAV. Unser Ansinnen ist es, den Marktanteil der WWK deutlich zu steigern. Hierfür bilden wir auch viele Vertriebspartner aus, und machen sie mit geeigneten Weiterbildungskonzepten in kurzer Zeit zu versierten bAV-Beratern. *Was heißt das in Zahlen ausgedrückt?*

Simon: In 2023 haben wir über 100 unabhängige Vermittler mit einer DVA-Zertifizierung ausgestattet. Es handelt sich also nicht um eine Ausbildungsmaßnahme ausschließlich für unsere Stammorganisation. Zusätzlich haben wir aktuell über 600 Teilnehmer in Ausbildungsmaßnahmen rund um die betriebliche Altersversorgung bei uns. Der Erfolg unseres Angebots zeigt sich nicht zuletzt auch beim Produktabsatz den wir seit Jahren kontinuierlich steigern konnten. Historisch gesehen erleben wir im Jahr 2023 sogar den zweithöchsten bAV-Absatz in der Firmengeschichte. Und natürlich bewegen wir uns in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Aber wir sehen derzeit keinen Abrieb oder vermehrte Beitragsfreistellungen in den Beständen. Im Gegenteil: Upselling spielt mittlerweile eine große Rolle. Wir haben viele Kollektive, die nachträglich mit höheren Förderungen ausgestattet werden.

Eine 100-prozentige Beitragsgarantie in der bAV ist nach der Garantiezinssenkung zum 1. Januar 2022 nicht mehr darstellbar. Niedriger

Beitragsgarantien zwischen 60 bis 90 Prozent sind inzwischen auch in der bAV angekommen. Wie sieht es bei der WWK aus?

Heß: Der Rechnungszins ist – unabhängig davon, ob der Marktzins steigt – entscheidend für die Kalkulation von Tarifen. Insofern ist das Garantieniveau von früher 100 Prozent bei den Versicherern, die mit voller Provision arbeiten, auf 80 oder weniger Prozent abgesunken. Das gilt auch für die WWK. Wir haben nach wie vor mit unserer Produktfamilie WWK IntelliProtect® 2.0 mit dem ICCPI-Motor ein hervorragendes Produkt. Die Investitionsgrade in Aktien sind mit 80 Prozent-Garantieniveau und 0,25-Garantiezins sogar höher als früher mit 100 Prozent und einen Garantiezins von 0,9 Prozent. Wir sind auf der Produktseite in Schicht 2 also sehr gut aufgestellt. Das gilt auch für unser Prozess- und Abwicklungs-Know-how, das wir in Schicht 2 über viele Jahre bei Riester aufgebaut haben. Es hilft uns nun auch ein starker Player bei der bAV zu werden. Anders ausgedrückt wechseln wir vertriebslich gesehen von der Riester-Rente zur „großen Schwester“ Direktversicherung.

Wie sieht Ihr Vertriebsansatz in der bAV aus?

Simon: Der Dschungel an Vorschriften, Gesetzen und Reformen macht es Arbeitgebern und Vermittlern nicht leicht. Arbeitgeber sind auf professionelle Vermittler angewiesen, die Ihnen für die bAV ein einfaches Handling, smarte Prozesse, sichere und renditestarke Produkte sowie eine schlanke Abwicklung bereitstellen können. Und Vermittler brauchen Anbieter, die genau diese Kundenbedürfnisse befriedigen können. Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung von Produkten, Prozessen und Serviceleistungen gelingt es der WWK den Vermittlern wie auch der Arbeitgeber- sowie Arbeitnehmerseite ein einzigartiges bAV-Gesamtpaket bereitzustellen: Ein performancestarke, sicheres Produkt – smarte Prozesse, digital oder analog – kompetenter Service, persönlich oder digital mit verbindlichen Standards. Damit machen wir die bAV zu einem starken Modell für alle Fi- ➤

nanzberater und Vermittler.

Ein zentrales Hindernis in der bAV sind die großen Informations- und Wissensdefizite auf Seiten der Arbeitgeber und Arbeitnehmer, kombiniert mit einer zu geringen Anzahl an bAV-Profis.

Heß: Manche Finanzberater trauen es sich nicht zu, in das Geschäftsfeld bAV einzusteigen. Das liegt vielleicht auch etwas an der Natur des Berufsstandes. Vermittler haben in aller Regel ein extrovertiertes Gemüt. Als empathischer Verkäufer muss ich auch Lust haben, mit Menschen zu sprechen. Und da ist es nicht selbstverständlich, dass ein Mensch, der über die empathische Überzeugungsseite kommt, automatisch bAV-Experte mit tiefem arbeits- und steuerrechtlichem Schwerpunkt ist. Hier unterstützen die bAV-Experten auf Ebene der Versicherungsanbieter. Der Vermittler ist derjenige, der den Geschäftsführer kennt, der für das Entree sorgt. Für die Fragen von Seiten der Wirtschaftsprüfer stellen wir ihm Experten an seine Seite. Versicherer, die ihr bAV-Know-how anbieten und ihren Vertriebspartnern jederzeit auch professionelle Unterstützung an die Seite stellen können, werden sich im Wettbewerb durchsetzen.

Steinlein: Es gibt Ecken in der bAV, die unglaublich komplex sind. Wenn ein DAX-Konzern bereit ist, eine Direktzusage zu geben und das in seine Bilanz aufzunehmen gibt es viele Themen, die im Unternehmen zu klären sind. Große Konzerne können das hierfür erforderliche Personal stellen. Kleine und mittlere Unternehmen wollen sich auf ihr Geschäftsmodell fokussieren und können sich vielfach mangels eigenen Know-hows nicht um derartige Fragen kümmern. Sie müssen sich zunächst mit ihren ureigenen Themen wie beispielsweise Personalverwaltung, Steuern und Bilanz beschäftigen. Es stellt sich hier nicht die Frage, ob ein Pensionsfonds gegründet oder einen Aktuar beschäftigt werden soll, der die 6a-Rückstellung für die Steuerbilanz, oder PSV-Beitrags-höhen ausrechnet. Für diese Unternehmen ist die Direktversicherung der einfachste und auch der beste Durchführungsweg der bAV. Und das ist genau die Gruppe der Unternehmen, auf das unser Angebot zugeschnitten ist.

Gleichwohl muss die Frage erlaubt sein, ob Sie als Versicherer nicht selbst mit dafür verantwortlich sind, dass die bAV so kompliziert ist. Schauen Sie sich die Vertragsunterlagen und Bedingungswerke an, die Sie aushändigen?

Simon: Sie haben Recht. Wir sind Teil des Problems. Und das haben wir verstanden. Wir sind davon überzeugt, dass es nicht so komplex sein muss. Salopp ausgedrückt wollen wir, dass der Verkauf einer Direktversicherung nach Paragraph 3 Nr. 63 EstG so einfach ist wie der einer Privathaftpflichtversicherung. Und das betrifft nicht nur den Verkauf, sondern auch die Verwaltung, also den Prozess. Denn die Betriebe, die heute sagen, bAV ist kompliziert, sagen es ja, weil der Versicherer sich in den Standardvorgängen in der Vergangenheit so kompliziert angestellt hat. Der Kunde will, dass der Versicherer sich auf ihn einstellt. Daher haben sich Vertrieb und Verwaltung gemeinsam viele Gedanken gemacht und ein Konzept entwickelt, dass die bAV für alle Beteiligten einfacher macht.

Steinlein: Der Arbeitgeber verwaltet die Arbeitsverträge der Mitarbeiter. Dabei kommt es laufend zu Veränderungen. Beispielsweise geht

ein Mitarbeiter von Voll- in Teilzeit, wird befördert, geht in Elternzeit, nimmt für die Pflege der Eltern eine Auszeit, geht früher oder später in Rente. Das wurde früher – teils auch bei uns – als sogenannter „Störfall“ betrachtet, ist aber heutzutage einfach nur die Realität im Arbeitsleben. Der Versicherungsvertrag muss genau so atmen, wie es der Arbeitsvertrag auch kann. Ein Problem gibt es immer dann, wenn im Arbeitsvertrag etwas passiert, was der Versicherungsvertrag nicht abbildet. Etwa eine Gehaltserhöhung um 20 Prozent, die der Mitarbeiter aber nicht für seinen bAV-Vertrag nutzen kann. Genauso muss der Versicherungsvertrag es möglich machen, dass ein Mitarbeiter, seinen Rentenbeginn nach hinten verschiebt. Es muss also möglich sein, den Vertrag an den Lebenszyklus der Arbeitnehmer anzupassen. Genau das haben wir in unser Produkt- und Prozesswelt umgesetzt.

Simon: Der Teufel steckt in der Tat im Detail. Wir brauchen Möglichkeiten, die Erhöhungen und Reduzierungen darstellen zu können. Dabei dürfen keine exorbitanten Kosten entstehen. Wir brauchen Weiterzahlungsoptionen. Das muss in einem Produkt funktionieren. Der Arbeitgeber teilt eine Änderung dem Versicherer mit und die muss einfach ohne Wenn und Aber umgesetzt werden. Das funktioniert leider oft nicht gut. Genau das wollen wir nicht mehr. Ich möchte mir nicht mehr anhören, was in der bAV nicht möglich ist.

Das Prozesse in der bAV nicht funktionieren, ist leider der Regelfall. Das kann eigentlich nicht sein.

Steinlein: Es gibt Arbeitgeber, die digitale Portale nutzen. Es gibt Arbeitgeber, die eigene arbeitsrechtliche Dokumente haben, es gibt Arbeitgeber, die arbeitsrechtlich von einem Fachanwalt beraten werden. Es gibt Arbeitgeber, die hierfür einen Wirtschaftsprüfer in Anspruch nehmen. Und es gibt Arbeitgeber, die ein Lohnbüro haben und diesem Aufgaben übertragen. Mit all diesen Situationen müssen wir umgehen können. Und wenn ein Arbeitgeber sich wünscht eine Willenserklärung im Kartoffel-

druck abzugeben, akzeptieren wir das ebenfalls. Wir schließen in dem Fall eine Vereinbarung und passen unsere Bearbeitung an die Wünsche des Arbeitgebers an. Wer von wem bevollmächtigt wird und auf welchem Weg er Willenserklärungen abgibt kann ein Arbeitgeber selbst entscheiden und mit uns ausmachen. Das macht es einfach. Und genau das haben wir in unseren Prozessen berücksichtigt und umgesetzt.

„Wir wissen, wie wichtig der Vermittler ist. Ihn wollen wir maximal unterstützen.“

Simon: In anderen Worten ausgedrückt wollen wir den Prozess nicht mehr vorgeben. Wir wollen Teil einer smarten Prozesslösung sein. In der Vergangenheit musste der Arbeitgeber die notwendigen Formulare bei Bedarf aus der Schublade hervorholen, ausfüllen, unterschreiben und dann per Post an den Versicherer senden. So ist es für beide Seiten unbefriedigend. Unser Ansatz ist: Egal wie er es macht, wir akzeptieren es. Wir wollen kein „Formular-Pingpong“. Die Willenserklärung muss einmal zu uns transportiert werden. Wenn wir das haben, setzen wir es künftig auch so um.

Das klingt simpel, kollidiert das aber nicht mit Ansprüchen ihrer Rechtsabteilung?

Steinlein: Wir haben den Standard, also das, was wir akzeptieren, stark verbreitert und akzeptieren alle elektronischen Unterschriften mit Handschwung und eine Vielzahl an digitalen Portalen. Aber wir wollen auch über diesen Standard hinausgehen. Heutzutage gibt jeder,



Die WWK rückt die betriebliche Altersversorgung voll in den Fokus, das betonten Georg Steinlein, Thomas Heß und Ruven Simon (v.l.) im Cash-Interview nachdrücklich.

der eine Website besucht eine Willenserklärungen ab und benötigt weder eine Unterschrift noch einen Stempel. Warum soll das nicht auch an anderer Stelle möglich sein. Wenn ein Arbeitgeber also jenseits unseres breiten Standards zur Annahme von Willenserklärungen weitergehende Wünsche hat, schließen wir einfach eine individuelle Vereinbarung über genau diese Wünsche ab. Normalerweise würden wir eine E-Mail allein nicht als Willenserklärung akzeptieren. Aber in der bAV können wir es – am Gruppenvertrag – hinterlegen. Bei Vertragsabschluss legt der Arbeitgeber den Abwicklungs- und Kommunikationsprozess fest und wir fixieren diesen. Das ist kein Service nur für Neukunden. Jeder kann mit uns also vereinbaren, wie Willenserklärungen abgegeben werden. Bei Bedarf unterstützen wir beispielsweise bei der Einrichtung digitaler Portale und verschlüsselter E-Mail-Kommunikation.

Sind Sie die einzigen in der Branche, die diesen Weg wählen?

Steinlein: Ich glaube, in der Summe, gehen wir hier einen eigenen Weg. Den Prozess des Ausscheidens vereinbaren wir bei Vertragsabschluss, hier kommen wir in der Durchführung ganz ohne Willenserklärung aus. Letztlich überlegen wir bereits, auch den Abschluss ohne Unterschrift darzustellen.

Wir sprechen hier viel über veränderte Prozesse. Welche Rolle spielt bei Ihnen das Produkt. Zu hören ist gerade von bAV-Spezialisten, dass das eher nachrangig für die bAV ist. Würden Sie dem zustimmen, Herr Heß?

Heß: Nein, den für den Arbeitnehmer ist die Höhe seiner Betriebsrente der entscheidende Faktor. Diese hängt stark von den Renditechancen des Trägerprodukts ab. Mit unserem iCPPI-Algorithmus WWK IntelliProtect 2.0® ermöglichen wir diese bestmöglich und setzen uns dadurch deutlich von alternativen Garantiemodellen ab.

Simon: Wenn der Vermittler beim Arbeitgeber sitzt, ist für ihn der Produktmotor nicht der entscheidende Faktor. Nichtsdestotrotz benötigt man ein gutes Produkt, damit der Kunde langfristig mit seiner Rentenleistung zufrieden ist. Ein bAV-Produkt benötigt darüber hinaus natürlich Features wie Erhöhungen, Portierungen, Weiterzahlungen, Beitragspausen. Und genau das kann unser neuer Direktversicherungstarif der zu Beginn des neuen Jahres auf den Markt gekommen ist.

Wie wichtig sind digitale Tools für den bAV-Erfolg?

Simon: Das haben wir in der Vergangenheit recht unterschiedlich erlebt. Vielen Finanzberatern sind digitale Tools extrem wichtig. Sie gehen ohne Technikunterstützung nicht mehr in das Geschäftsfeld bAV. Und dann gibt es Vermittler, die darauf keinen Wert legen.

Wir bieten in unserer Vertriebsberatung Vermittlern den Service, Angebote vorzubereiten und ihnen zur Verfügung zu stellen. Dabei

übergeben wir die von uns vorbereiteten Datensätze in seine Beratungstechnologie. Die Beratungsunterlagen stellen wir aber selbstverständlich auch via PDF zur Verfügung.

Oftmals ist die Erstanlage der Arbeitgeber, Arbeitnehmer und der entsprechenden Förderung ein Hemmnis in der Nutzung von bAV-Beratungstechnologie – und genau da helfen wir dem Vermittler indem wir das komplett für ihn übernehmen. Dabei stellen wir insgesamt fest, dass der Abruf von PDF-Angeboten, in den letzten Monaten stark zurückgegangen ist. 90 Prozent der Angebote, die wir für Vermittler erstellen, übergeben wir inzwischen als digitale Datensätze. Aber wie gesagt, wir geben keinen Weg vor, wir ermöglichen alle Wege und unterstützen dabei.

Welchen Marktpotenzial erwarten Sie bei der bAV?

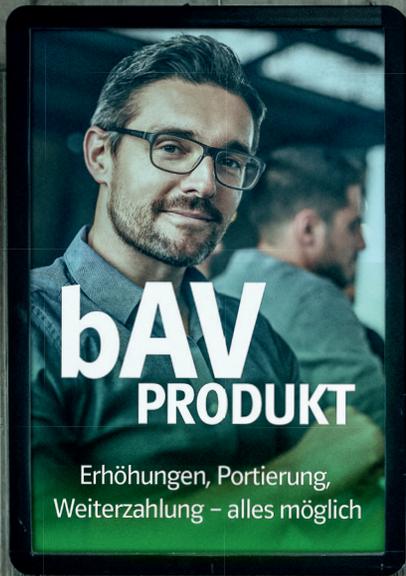
Heß: Wir gehen davon aus, dass wir in 2024 unseren Marktanteil deutlich steigern werden. Dafür haben wir unsere Hausaufgaben gemacht. Wir haben ein Produkt auf den Markt gebracht, das alle denkbaren bAV-Spezifika abdeckt. In Kombination mit dem bewährten WWK IntelliProtect®-Algorithmus ist das ein starkes Alleinstellungsmerkmal. Zusätzlich haben wir, wie bereits ausführlich geschildert, unsere gesamten Verwaltungsprozesse deutlich vereinfacht und auf die Bedürfnisse der Arbeitgeber ausgerichtet. Damit wird die komplette bAV-Beratung und Verwaltung simplifiziert. Das gilt auch für unsere Serviceangebote. Den Finanzberatern liefern wir damit überzeugende Vertriebsargumente. Für die Finanzberater haben wir darüber hinaus die Themen Stornobelastung bei temporärer Beitragsfreistellung und Vermittlervergütung bei kurzer Vertragslaufzeit gelöst.

Wie sieht Ihr Serviceangebot konkret aus?

Simon: Zusätzlich zu den bereits genannten Services haben wir bundesweit elf bAV-Consultants im Einsatz, die Vermittler in speziellen bAV-Fragen betreuen. Ihre Aufgabe ist es, Vermittler zu den Arbeitgebern zu begleiten, Gespräche zu führen, Kollektive zu gewinnen und Gruppenverträge einzurichten. Das sind kostenfreie Services, die wir unseren Vertriebspartnern anbieten. Hinzu kommt ein breit angelegtes kostenfreies bAV-Ausbildungsprogramm mit sieben Bausteinen. Wenn wir das Zusammenspiel aller Komponenten – Produkt, Prozess, Service – betrachten, haben wir ein sehr gutes Angebot. Jetzt geht es darum, den Vermittler davon zu überzeugen und die Marktdurchdringung der bAV zu steigern. Das beste Angebot und das beste Produkt, die beste Dienstleistung, bringt wenig, wenn es keiner anfasst. Wir wissen, wie wichtig der Vermittler ist. Ihn wollen wir maximal unterstützen, um alle möglichen Stolpersteine aus dem Weg zu räumen.

Die Zinsen sind in den vergangenen 22 Monaten massiv gestiegen. Was zu deutlichen Wertberichtigungen geführt hat. Wir sehen bei einigen Gesellschaften inzwischen Stille Lasten. Bei der bAV geht es um langfristige Verträge und Laufzeiten von mehreren Jahrzehnten. Wie solide ist die WWK aufgestellt?

Heß: Viele Lebensversicherer haben das Gros ihrer Kapitalanlagen in langlaufende festverzinsliche Wertpapiere investiert. Diese Anlageklasse hat bei der WWK seit vielen Jahren nur eine untergeordnete Rolle gespielt. Von dem abrupten und starken Zinsanstieg sind wir deshalb nur in sehr geringem Maße betroffen. Dies zeigt sich auch in aktuellen Unternehmens-Ratings wie beispielsweise vom DFSI Institut oder Metzler Ratings. Hier wird die WWK durchgängig mit Bestnoten bewertet. Ich bin der Meinung, dass das Thema Stille Lasten vor dem Hintergrund einer Best Advice Verpflichtung in der bAV-Beratungspraxis eine große Rolle spielen sollte. **C.**



WWK bAV 2024

EINFACH DREIFACH GUT: WWK bAV

- **bAV Produkt:** WWK *IntelliProtect*® 2.0 | Insti-Tranchen und Indexfonds | nachhaltige Investments | Erhöhungen zu alten Rechnungsgrundlagen | Weiterzahlungsoptionen | Portierungen
- **bAV Prozess:** Digital mit XEMPUS, Penseo u. v. m. | WWK Kollektiv easy – smarterer bAV-Gruppenvertrag | Zufriedenheitsgarantie für Ihre Firmenkunden dank Arbeitgeber-Service-Versprechen+
- **bAV Service:** Projektservice – vollständige Brutto-/Netto-Beraterdaten | bAV-Support – telefonisch oder digital | bAV-Consultants vor Ort | Weiterbildungen mit DVA- und IHK-Zertifikaten

Profitieren auch Sie von der starken Gemeinschaft.