



LEBENSVERSICHERER Zukunftssicherheit entsteht durch belastbare Geschäftsmodelle. Anhand von fünf Kennziffern – Substanzkraft, Ertragsstärke, Kundenzufriedenheit, Bestandssicherheit sowie Kundenperformance – bewertet der Test die strukturelle Stärke der Branche

von Frank Mertgen

Die Lebensversicherung steht an einem strategischen Wendepunkt. Der Zinsanstieg hat Entlastung gebracht, löst aber die Altlasten der Niedrigzinsjahre nicht. Viele Anbieter tragen stille Lasten auf ihren Anleiheportfolios, weil frühere Investments heute im Marktwert unter Buchwert liegen. Gleichzeitig steigen die Erwartungen von Kunden und Aufsicht. Versicherer müssen beweisen, dass sie Rendite, Sicherheit, Digitalisierung und Kundennutzen gleichzeitig im Griff haben.

Vielfältige Herausforderungen
Die vielfachen Krisen rund um den Globus mit stärkeren geopolitischen Spannungen kommen noch hinzu. „Geopolitische Umbrüche können die Unternehmen im Finanzsektor auf zwei Arten treffen. Zum einen direkt. Denken Sie etwa an Cyberattacken in staatlichem Auftrag. Oder an mögliche Sanktionen“, sagt Julia Wiens, Exekutivdirektorin Versicherungs- und Pensionsfonds-aufsicht der Bafin. Zum anderen könnten sich Umbrüche indirekt auswirken: indem die Volatilität an

den Finanzmärkten steigt und die Erträge von Kapitalanlagen unter Druck geraten. „Anfang April haben wir gesehen, wie schnell und wie heftig Finanzmärkte auf politische Ankündigungen reagieren können. Vor allem solche indirekten Auswirkungen könnten für Versicherer noch gravierender sein als die direkten“, warnt die Bafin-Direktorin als oberste Aufseherin der Branche. Parallel wandelt sich zudem das Produktportfolio. Klassische Policen mit Garantiezins verlieren an Bedeutung, fondsgebundene und

hybride Lösungen werden wichtiger. Wichtige gesetzliche Änderungen stehen an und müssen bewältigt werden, zum Beispiel bei der Betriebsrente oder auch der Riesen-Rente.

Reformen bei Riester

Die Bundesregierung plant, noch 2025 einen Kabinettsbeschluss zu Riester zu fassen. „Es braucht jetzt eine Riester-Reform, die den Menschen wieder Lust auf Vorsorge macht“, fordert Jörg Asmussen, Hauptgeschäftsführer des Gesamt-

Digitalisierung treibt die Welt: KI und Geopolitik stellen Lebensversicherungen neue Aufgaben

verbands der Versicherer (GDV). „Wenn es der Bundesregierung gelingt, Kapitalmarkterträge, Flexibilität und lebenslange Sicherheit in einem neuen System zu verbinden, kann diese Reform ein echter Wendepunkt werden – hin zu mehr Vertrauen, Attraktivität und Gerechtigkeit in der privaten Altersvorsorge.“

Schließlich tritt der demografische Druck, der in der Bundesrepublik in den kommenden Jahren so richtig durchschlagen wird, zu den Aufgaben noch hinzu, die die Assekuranzen lösen müssen: Die Babyboomer gehen in Rente, die Nachfrage nach kapitalmarktnahen Ruhestandslösungen steigt. Gleichzeitig sind Fachkräfte im Vertrieb schwerer zu gewinnen. Persönliche Beratung bleibt entscheidend, aber sie muss effizient organisiert und digital gestützt werden.

Zugleich verschiebt sich der Fokus der Aufsicht: Digitalisierung und KI werden nicht nur als Effizienztreiber, sondern als Pflicht verstanden – mit Anforderungen an Unternehmensführung, Datensicherheit und Risikomanagement. Technologische Fähigkeiten entscheiden zunehmend über Wettbewerbsfähigkeit. Wer Systeme erneuert, Prozesse automatisiert und Beratung digital unterstützt, kann schneller Produkte entwickeln und Kosten senken.

Vor dem Hintergrund solch vielfältiger Herausforderungen gewinnt der umfassende Euro-am-Sonntag-Test an Bedeutung.

Um echte Zukunftsfähigkeit von Lebensversicherern zu messen, haben wir bereits zum vierten Mal das Deutsche Finanz-Service Institut (DFSI) beauftragt. Der Test bewertet fünf Erfolgsfaktoren in ihrem komplexen Zusammenspiel: Substanzkraft, Ertragsstärke, Kundenzufriedenheit, Bestandssicherheit und Kundenperformance. „Es geht nicht um eine Momentaufnahme, sondern um die Fähigkeit, auch unter Druck stabil zu bleiben“, sagt DFSI-Studienleiter Sebastian Ewy. „Faktoren wie Stornoquoten, Nettoverzinsung, Sicherheitsmittel oder Servicequalität werden einheitlich analysiert.“

Seriensieger WWK

Das Ergebnis 2025: Bei den Serviceversicherern gewinnt erneut die

SO HABEN WIR GETESTET

Um die Zukunftsfähigkeit der einzelnen Lebensversicherer bewerten zu können, hat das DFSI im Auftrag von Euro am Sonntag insgesamt fünf Bereiche genau analysiert: die Substanzkraft jedes Lebensversicherers, seine Ertragsstärke, die Kundenzufriedenheit, die Bestandssicherheit sowie die Kundenperformance. Diese fünf Bereiche wurden nach ihrer Bedeutung gewichtet. Zudem wurden die Versicherer in zwei Gruppen unterteilt: in Serviceversicherer mit Ausschließlichkeitsorganisation, Bank- oder Maklervertrieb und in Direkt- und Biometrie-Versicherer. Nicht betrachtet wurden Gesellschaften mit Deckungsrückstellungen von weniger als 750 Millionen Euro und Run-offs, also Versicherer, die das Neugeschäft eingestellt haben.

SO WURDE GEWERTET

Teilbereich	Gewichtung
Substanzkraft	35 %
Ertragsstärke	20 %
Kundenzufriedenheit	10 %
Bestandssicherheit	20 %
Kundenperformance	15 %

Substanzkraft

Um die Substanzkraft der Unternehmen zu bewerten, wurde in einem ersten Schritt die Finanzkraft der einzelnen Gesellschaften ermittelt. Dafür wurden Eigenkapital-, freie RfB- (Rückstellung für Beitragsrückerstattung), Bewertungsreserven- sowie die Schlussüberschussanteilsfonds-Quoten herangezogen. Dabei wurde die Eigenkapitalquote doppelt und die Bewertungsreserven-Quote mit einem Viertel gewichtet.

Im nächsten Schritt wurden die gemeldeten SCR-Quoten (Solvenzquoten) rechnerisch um Übergangsmaßnahmen bereinigt. Lag die bereinigte SCR-Quote unter 100 Prozent, wurden vom ermittelten Finanzkraftergebnis 50 Punkte abgezogen.

Substanzkraftquote 12,5 % = 100 DFSI-Punkte

Ertragsstärke

Zur Ermittlung der Ertragsstärke der Lebensversicherer wurden die aktuellen Rohüberschussmargen, durchschnittliche Nettoverzinsungen der Jahre 2022 bis 2024, deklarierte Überschussbeteiligungen 2025 sowie Abschluss- und Verwaltungskosten unter die Lupe genommen. Rohüberschussmarge 1,5 % = 100 DFSI-Punkte, bei negativer Kennziffer = -50 DFSI-Punkte (Gewichtung 20 %) Nettoverzinsung 3,75 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 30 %) Überschussbeteiligung 2025 3,75 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 30 %) Abschlusskosten 4,0 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 10 %)

Verwaltungskosten 3,0 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 10 %)

Kundenzufriedenheit

Um die Zufriedenheit der Kunden bei den einzelnen Lebensversicherern zu ermitteln, wurde auf Frühstorno- sowie Bafin-Beschwerdequoten zurückgegriffen. Dabei galt: Je höher jede Quote, desto weniger Punkte wurden vergeben. Frühstornoquote 6,0 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 30 %) Beschwerdequote 1,5 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 70 %)

Bestandssicherheit

Für die Bewertung der Bestandssicherheit wurden vier Aspekte eingehend betrachtet: die Anzahl der Verträge, das gemittelte Bestandswachstum über die vergangenen fünf Jahre, Spätstornoquoten und der Anteil an Risikolebenspolicen und sonstigen Verträgen am Gesamtbestand an Lebensversicherungen – etwa zur Abdeckung biometrischer Risiken sowie fondsgebundener Lebensversicherungen. Anzahl Verträge 1.000.000 = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 20 %) Wachstumsquote 5,0 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 15 %) Spätstorno-Quote 5,0 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 15 %) Anteil Sonstige Verträge 50,0 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 50 %)

Kundenperformance

Als wesentlich für die Zukunftssicherheit von Lebensversicherern wird die den Kunden zugute kommende Performance angesehen. Dafür wurde in einem ersten Schritt aus Direktgut-schrift, RfB-Zuführung, Gewinnabführung und Jahresüberschuss der Rohüberschuss errechnet. Dieser gibt an, wie viel Kapital insgesamt verteilt werden kann. In einem zweiten Schritt wurde dann die Partizipationsquote ermittelt – also wie viel davon auch tatsächlich an die Kunden fließt. Hierbei muss man zwischen Versicherern unterscheiden, die als Aktiengesellschaft organisiert sind, und Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit (VVaG). Bei Versicherungsvereinen wurde es als optimal angesehen, wenn die Partizipationsquote der Kunden 90 Prozent betrug und die restlichen zehn Prozent der Stärkung des Eigenkapitals dienten. Bei Aktiengesellschaften gab es dagegen einen Punktabzug, wenn der Return on Equity (ROE) für die Aktionäre den Wert von 15 Prozent überstieg. VVaG: Partizipationsquote 90 % = 100 Punkte AG: Partizipationsquote 100 % = 100 Punkte; 20 Punkte Abzug, wenn Return on Equity (ROE) >15 %.

WWK Lebensversicherung – zum vierten Mal in Folge. Die WWK überzeugt in dem umfangreichen Check insbesondere durch ihre Kapitalbasis und ihre durchdachte Kapitalanlagepolitik: „Unser starkes Abschneiden ist vor allem auf unsere hohe Substanzkraft zurückzuführen. Sie hat uns insbesondere in der Niedrigzinsphase größere Freiheiten bei der Kapitalanlage verschafft“, sagt der WWK-Vorstands-vorsitzende Jürgen Schrameier im

€uro-am-Sonntag-Interview (siehe rechte Seite). Während andere Anbieter in niedrig verzinsten Anleihen feststeckten, investierte die WWK in renditestärkere Assets, konnte auf diesem Weg die Ertragsstärke ausbauen und sogar stille Reserven anlegen. Ihre langfristige Strategie zeigt sich auch in der Bilanz. „Unser Eigenkapital ist inzwischen auf 315 Millionen Euro angewachsen, unsere Eigenkapitalquote lag Ende

2024 bei knapp sechs Prozent – der Branchendurchschnitt liegt nur bei etwa zwei Prozent“, so Schrameier. Diese Stärke ermöglicht auch Investitionen in Technologie und Produktinnovation. Gleichzeitig setzt die WWK bewusst auf persönliche Beratung – unterstützt durch digitale Prozesse. Bei den Direktversicherern liegt die Hannoversche Lebensversicherung erneut vorn, ebenfalls zum vierten Mal. Sie betont den Vorteil,

nicht an der Börse gehandelt zu sein, um besonders langfristig im Sinne der Kunden agieren zu können: „Keine Börsennotierung, kein Zwang zur kurzfristigen Gewinnmaximierung.“ Und auch WWK-Chef Schrameier hält diese Grundorientierung für bedeutsam: „Besonders wichtig ist: Gerade als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit fließen die erzielten Überschüsse in hohem Maße unseren Kunden zu.“



ZUKUNFTSICHERE LEBENSVERSICHERER: FÜNF HARTE KRITERIEN ENTSCHIEDEN

Unternehmen	Substanzkraft	Ertragsstärke	Kundenzufriedenheit	Bestandsicherheit	Kundenperformance	Gesamtpunkte	Bewertung
Serviceversicherer							
WWK Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit	100,00	84,03	77,82	94,16	93,46	92,44	Beste
BL die Bayerische Lebensversicherung AG	100,00	92,37	70,00	75,14	100,00	90,50	Top
ERGO Vorsorge Lebensversicherung Aktiengesellschaft	100,00	80,11	91,52	82,28	68,80	86,95	Top
Lebensversicherung von 1871 auf Gegenseitigkeit München	100,00	71,73	100,00	63,41	96,40	86,49	Top
Continentale Lebensversicherung AG	78,53	79,65	100,00	92,55	94,52	86,10	Top
HUK-COBURG-Lebensversicherung AG	99,29	61,40	99,53	75,24	90,00	85,53	Top
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.	87,01	74,49	96,01	76,14	98,50	84,96	Sehr Gut
uniVersa Lebensversicherung a.G.	100,00	71,41	87,71	64,42	90,00	84,44	Sehr Gut
DEVK Deutsche Eisenbahn Versicherung Lebensversicherungsverein a.G. Betriebliche Sozialeinrichtung der Deutschen Bahn	96,24	83,00	70,00	48,48	96,91	81,51	Sehr Gut
Provinzial Lebensversicherung Hannover	89,19	73,28	100,00	51,65	96,59	80,69	Sehr Gut
BY die Bayerische Vorsorge Lebensversicherung a.G.	100,00	76,80	97,02	26,02	99,91	80,25	Sehr Gut
Baloise Lebensversicherung Aktiengesellschaft Deutschland	85,78	54,11	65,86	82,80	92,92	77,93	Sehr Gut
INTER Lebensversicherung AG	100,00	87,13	55,42	28,52	91,65	77,42	Sehr Gut
Nürnberger Lebensversicherung AG	77,73	74,16	70,00	81,35	68,41	75,57	Sehr Gut
neue leben Lebensversicherung Aktiengesellschaft	67,23	66,22	100,00	85,92	77,10	75,52	Sehr Gut
Alte Leipziger Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit	66,54	73,84	70,00	69,96	99,84	74,02	Gut
Versicherer im Raum der Kirchen Lebensversicherung AG	100,00	50,24	100,00	31,51	84,35	74,00	Gut
IDEAL Lebensversicherung a.G.	75,29	75,91	100,00	34,06	97,50	72,97	Gut
Öffentliche Lebensversicherung Sachsen-Anhalt	74,70	60,72	100,00	48,78	98,20	72,77	Gut
VPV Lebensversicherungs-AG	65,48	73,33	95,25	56,19	88,76	71,66	Gut
VOLKSWOHL-BUND LEBENSVERSICHERUNG a.G.	50,61	75,69	70,00	85,06	98,58	71,65	Gut
Swiss Life Lebensversicherung SE	45,01	79,44	80,77	85,15	94,71	70,96	Gut
HanseMerkur Lebensversicherung AG	69,56	73,67	100,00	41,13	90,93	70,95	Gut
HDI Lebensversicherung AG	62,60	60,58	71,78	84,17	82,09	70,35	Gut
DEVK Allgemeine Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft	69,42	74,27	70,00	58,92	80,30	69,98	Gut
SIGNAL IDUNA Lebensversicherung a. G.	72,16	60,90	70,00	54,56	92,98	69,29	Gut
Condor Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft	61,76	67,50	67,64	68,34	89,70	69,01	Gut
Gothaer Lebensversicherung Aktiengesellschaft	45,14	71,49	87,74	76,62	95,37	68,50	Gut
Bayern-Versicherung Lebensversicherung Aktiengesellschaft	49,26	64,54	100,00	94,86	62,43	68,49	Gut
HELVETIA schweizerische Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft	54,02	48,05	100,00	74,75	95,02	67,72	Gut
Debeka Lebensversicherungsverein a. G.	56,34	62,51	70,00	61,26	95,85	65,85	Gut
R+V LEBENSVERSICHERUNG AKTIENGESELLSCHAFT	44,11	64,84	91,27	73,89	89,72	65,77	Gut
Württembergische Lebensversicherung Aktiengesellschaft	45,42	68,92	81,93	61,45	89,85	63,64	Gut
Allianz Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft	44,98	81,81	93,49	58,29	63,84	62,69	Gut
Provinzial Lebensversicherung Aktiengesellschaft	47,67	50,76	100,00	75,57	56,10	60,36	Gut
SV SparkassenVersicherung Lebensversicherung Aktiengesellschaft	41,06	58,73	98,64	55,24	87,41	60,14	Gut
Direkt- und Biometrie-Versicherer							
Hannoversche Lebensversicherung AG	100,00	77,67	98,95	95,03	93,18	93,41	Beste
EUROPA Lebensversicherung Aktiengesellschaft	100,00	81,22	100,00	82,19	94,89	91,91	Top
Credit Life AG	94,16	49,39	70,00	92,26	66,43	78,25	Sehr Gut
TARGO Lebensversicherung AG	90,61	55,46	86,22	84,20	46,97	75,31	Sehr Gut

Stand: 01.10.2025; *Bewertungsschema: ab 85 Punkten „Beste“/„Top“; ab 75 Punkten „Sehr gut“; ab 60 Punkten „Gut“; Quelle: DFSI

Fotos: Florian Jannicke/WWK Lebensversicherung

„Wir wachsen stabil“

INTERVIEW WWK-Vorstandschef Jürgen Schrameier über eine seit 30 Jahren bewährte Sicherheitsstrategie, Technologie als Erfolgsfaktor und die Bedeutung persönlicher Beratung in der Altersvorsorge

von Frank Mertgen

€uro am Sonntag: Herr Schrameier, zum vierten Mal in Folge gewinnt die WWK den Test der zukunftssicheren Lebensversicherer. Was sagt diese Kontinuität über Ihr Haus – und was bedeutet sie für Ihre Kunden?

Jürgen Schrameier: Unser starkes Abschneiden ist vor allem auf unsere hohe Substanzkraft zurückzuführen. Sie hat uns insbesondere in der Niedrigzinsphase größere Freiheiten bei der Kapitalanlage verschafft. So konnten wir stärker in renditeträchtigere Anlageformen investieren, statt Kapital in niedrig verzinsten Anleihen zu binden. Nach der Zinswende hatten wir deshalb ausreichend liquide Mittel, um frühzeitig wieder umfangreich in höher verzinsten Staats- und Unternehmensanleihen zu investieren. Besonders wichtig ist: Gerade als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit fließen die erzielten Überschüsse in hohem Maße unseren Kunden zu.

Ist dieser Erfolg das Ergebnis langfristiger Entscheidungen – etwa beim Eigenkapital oder der Anlagepolitik? Absolut. Lebensversicherer stehen wie kaum ein anderes Geschäftsmodell für Sicherheit und Verlässlichkeit. Deshalb stärken wir seit über 30 Jahren konsequent unsere Sicherheitsmittel, insbesondere auf der Passivseite der Bilanz. Unser Eigenkapital ist inzwischen auf 315 Mio. Euro angewachsen, das ist überdurchschnittlich, vor allem relativ zur Unternehmensgröße. Unsere Eigenkapitalquote lag Ende 2024 bei knapp sechs Prozent, der Branchendurchschnitt liegt nur bei etwa zwei Prozent.

Moderne Technik, Digitalisierung und KI gelten als entscheidende Wettbewerbs- und Risikofaktoren. Wie positioniert sich die WWK? Technologie ist heute ein zentraler Erfolgsfaktor, auch im Hinblick auf regulatorische Anforderungen. Deshalb haben wir z.B. massiv in ein neues IT-Kernsystem investiert. 2024 haben wir die vollständige Migration aller Verträge abgeschlossen. Das schafft langfristige Sicherheit in der Bestandsverwaltung und gleichzeitig Flexibilität in der Produktentwicklung und beim Service.



Zur Person Jürgen Schrameier (Jahrgang 1962) ist seit 1. April 2007 Vorstandsvorsitzender der WWK Lebensversicherung a. G. und der WWK Allgemeine Versicherung AG. Zuvor war er seit 1. Januar 2003 ordentliches Vorstandsmitglied bei der Gesellschaft. Der sportbegeisterte Schrameier studierte nach einer Berufsausbildung zum Versicherungskaufmann in Würzburg und München Betriebswirtschaftslehre und schloss das Studium 1991 als Diplom-Betriebswirt ab.

Die Zinswende hat auf der einen Seite Erleichterung gebracht, andererseits oft zu stillen Lasten in Bilanzen geführt. Wie fällt Ihr Urteil aus? Viele Versicherer investierten in der Niedrigzinsphase in lang laufende, niedrig verzinsten Anleihen – aus heutiger Sicht ein riskanter Weg. Mit dem Zinsanstieg sanken deren Kurse und es entstanden stille Lasten, branchenweit je nach Zinsentwicklung rund 100 Milliarden Euro. Wir haben bewusst anders gehandelt, unser Kapital in renditestärkere Anlageformen wie Aktien, alternative Anlageprodukte und Immobilien angelegt und konnten als einer von ganz wenigen Lebensversicherern in Summe stille Reserven aufbauen. Davon profitieren unsere Kunden langfristig. Positiv für die Branche ist, dass die in der Niedrigzinsphase aufgebaute Zinszusatzreserve nun langsam wieder aufgelöst werden kann. Dennoch bleiben stille Lasten für viele ein Problem – der Zugang zu attraktiven Marktrenditen ist erschwert, was die Ertragskraft bzw. die resultierenden Nettoverzinsungen langfristig dämpfen wird.

Der Lebensversicherungsmarkt schrumpft, große Player geben Bestände in den Run-off. Warum wächst die WWK gegen den Trend? Unsere Geschäftsentwicklung ist seit Jahren stabil wachsend – dank eines breit aufgestellten Vertriebs, moderner IT sowie dank eines attraktiven Produkts und Serviceangebots. In der geförderten Altersvorsorge, insbesondere mit unserer fondsgebundenen Riester-Rente, sind wir sehr gut aufgestellt. Auch in der betrieblichen Altersversorgung, bei der wir in puncto Qualität eine führende Position in der Branche eingenommen haben, sehen wir weiteres Wachstumspotenzial. Run-offs großer Bestände schaden aus unserer Sicht dem Vertrauen in die Branche. Ob und in welchem Ausmaß betroffene Kunden Nachteile erfahren, wird sich erst zeigen. Für die WWK ist klar: Wir stehen zu unseren Kunden und garantieren die zugesagten Leistungen.

Welche Technologien nutzen Sie bereits konkret – etwa im Kundenservice oder in der Kapitalanlage?

Wir beobachten neue Technologien kontinuierlich und sind offen für Innovationen. KI nutzen wir heute bereits in verschiedenen IT-Anwendungen oder auch in der Kundenkommunikation. Erste Schritte haben wir zudem im Metaverse gemacht, unter anderem für die Ausbildung, wo wir neue Lern- und Erlebnisformate erproben. Und unsere Investmenttochter WWK Investment S.A. hat Anfang 2025 einen Fonds gestartet, der das Potenzial von KI bei der Portfoliozusammenstellung nutzt.

Sie betonen die Bedeutung qualifizierter Beratung bei Altersvorsorgeprodukten. Wie sichern Sie deren Qualität im digitalen Zeitalter? Unsere Produkte sind komplex, deshalb setzen wir bewusst auf persönliche Beratung und nicht auf einen digitalen Vertrieb. Der Marktanteil von Direktversicherern liegt bei der Altersvorsorge seit Jahren bei unter fünf Prozent – das zeigt: Kunden wollen und brauchen persönliche Ansprache. Gleichzeitig nutzen wir die Digitalisierung, um Prozesse effizienter zu gestalten. Etwa durch digitale Abschlussstrecken oder automatisierte Verwaltungsprozesse, die unseren Vermittlern mehr Freiraum für hochwertige Beratung verschaffen. Und natürlich setzen wir weiter auf die Ausbildung und laufende Qualifizierung unserer Berater.

Wenn Sie in fünf Jahren erneut den €uro-Test gewinnen wollen – woran müssen Sie am meisten arbeiten, um dafür das Fundament zu legen? Unser Fundament steht, die WWK ist hervorragend für die Zukunft aufgestellt. Um unseren Wettbewerbsvorteil weiter aufrechtzuerhalten, werden wir vor allem an drei Punkten konsequent weiterarbeiten: an einer flexiblen, substanzstarken Kapitalanlagestrategie, an einer modernen IT-Infrastruktur, die innovative Produktentwicklung und effiziente digitale Prozesse ermöglicht, sowie an einem schlagkräftigen Vertrieb, der qualitativ hochwertige, persönliche Beratung sicherstellt. Diese Kombination aus finanzieller Stärke, technologischem Vorsprung und Vertriebsqualität ist die Basis unseres Erfolgs – heute und in Zukunft. ◀