

28.01.2022 | Versicherung

"Wir bieten eine flexible Fondspolice für jede Vita"

Die WWK hat zum Jahresauftakt eine fondsgebundene Police an den Markt gebracht, die in der Ansparphase auf Garantien verzichtet und es Kunden ermöglicht, auch in der Rentenphase weiter in Fonds investiert zu bleiben. Marketingchef und Organisationsdirektor Thomas Heß erklärt, wie es funktioniert.



Thomas Heß, WWK: "Bei einem Rechnungszins von 0,25 Prozent ist es mathematisch kaum mehr möglich, dem Kunden eine hundertprozentige Beitragsgarantie zu bieten und gleichzeitig dem Vermittler eine marktübliche Provision zukommen zu lassen."

© WWK

Zu Beginn des neuen Jahres hat die WWK eine Fondspolice herausgebracht, die in der Ansparphase keine Garantien vorsieht. In der Rentenphase haben Policen-Inhaber die Möglichkeit, bis zu 50 Prozent des angesparten Kapitals weiterhin in Fonds zu belassen. Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor bei der WWK, erklärt im Interview mit FONDS professionell ONLINE, wie das neue Konzept funktioniert – und warum das Unternehmen auch seine Garantiepolice überarbeitet hat.

Herr Heß, die WWK hat ihr Fondspolice-Angebot zu Jahresbeginn verändert und erweitert. Bevor wir zu Ihrem neuen Produkt kommen: Welche Features haben Sie bei Ihren Garantiepolice modifiziert, die schon lange am Markt sind?

Thomas Heß: Wir bieten unser Kernprodukt, die Produktfamilie "WWK IntelliProtect® 2.0", weiterhin an, verzichten seit Beginn dieses Jahres in der Privatrente, bei Rürup-Police und in der betrieblichen Altersversorgung aber auf eine hundertprozentige Bruttobeitragsgarantie. Je nach Risikoneigung können Kunden stattdessen variable Garantieniveaus zwischen 50 Prozent und 80 Prozent der eingezahlten Beiträge wählen. Auch die Riester-Rente haben wir weiter im Sortiment. Hier bieten wir den bewährten Tarif mit der gesetzlich geforderten vollen Beitragsgarantie und neuen Provisionsregeln weiter an. Bei allen anderen genannten Tarifen bleiben die bisherigen Courtage-Modalitäten erhalten.

Die Sache mit den Provisionsregelungen müssen Sie bitte etwas genauer erläutern.

Heß: Wir waren in den vergangenen zehn Jahren einer der Marktführer bei hybriden Fondspolice, also solchen mit Garantiekomponenten. Das sind wir heute immer noch. Allerdings hat der Gesetzgeber zum 1. Januar 2022 den Höchstrechnungszins für Lebensversicherungen, mit dem die Anbieter Garantien kalkulieren, von 0,9 Prozent auf 0,25 Prozent gesenkt. In unseren Tarifen sind – wie bei allen Serviceversicherern am Markt – natürlich die Provisionen für die Vermittler eingerechnet. Bei einem Rechnungszins von 0,25 Prozent ist es mathematisch aber kaum mehr möglich, dem Kunden eine hundertprozentige Beitragsgarantie zu bieten und gleichzeitig dem Vermittler eine marktübliche Provision zukommen zu lassen. Also gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder ich senke das Garantieniveau oder ich reduziere die Provisionen.

Und die WWK hat sich gegen geringere Provisionen entschieden?

Heß: Bei Riester-Police verlangt der Gesetzgeber wie schon erwähnt eine Garantie in Höhe von 100 Prozent als Fördervoraussetzung, daher kann ein Anbieter bei solchen Versicherungen das Niveau nicht zurückfahren. Dort kann man nur die Provisionen senken, das mussten wir auch tun. In der privaten und auch in der betrieblichen Altersversorgung sowie bei der Rürup-Rente haben wir stattdessen das Garantieniveau auf maximal 80 Prozent gesenkt und die Vergütung für die Vermittler beibehalten. Die modifizierte Fondspolice "WWK IntelliProtect® 2.0" ist unser Konzept für Kunden, die auf Garantien nach wie vor nicht ganz verzichten wollen.

Zudem haben Sie mit der ein "WWK Premium Fondsrente 2.0" neues Fondspolice-Modell aufgelegt, das in der Ansparphase ganz ohne Garantien auskommt.

Mit der Nutzung dieser Website stimmen Sie der Verwendung von Cookies und unserer Datenschutzerklärung zu. [Mehr erfahren](#)

OK

Heß: Ja, dahinter stand die Überlegung, dass wir für risikobewusstere Kunden eine neue, attraktive Fondspolice mit vielen wertvollen Features am Markt etablieren wollen. Ein weiterer Treiber war die bereits erwähnte Senkung des Höchstrechnungszinses, die sich negativ auf die Renditechancen bei Produkten mit Garantie auswirkt. Vor diesem Hintergrund wollen wir Versicherungsvermittlern ein Produkt an die Hand geben, bei dem seine Kunden an den Chancen der globalen Aktienmärkte partizipieren können und sogar weitgehend vor der anziehenden Inflation geschützt sind.

An wen richtet sich die neue Produktlinie?

Heß: Die Police ist für börsenaffine Kunden gedacht, denen bewusst ist, dass sich das Verlustrisiko an den Aktienmärkten auf eine Sicht von mehreren Jahrzehnten deutlich reduziert und die zugunsten höherer Renditechancen auf Garantien komplett verzichten möchten. Sie können aus unseren "TOP 100", also aus 100 qualitätsgeprüften Fonds vieler Investmentgesellschaften wählen. Darunter 35 ETFs und Indexfonds mit extrem niedrigen Verwaltungskosten. Wer nachhaltig Geld anlegen möchte, findet 31 ESG-konforme Fonds und ETFs, darunter neun Impact-Fonds. Hinzu kommen vorkonfektionierte Fonds-Baskets, spezielle Themenfonds sowie Mischfonds, die Zukunftsbereiche wie künstliche Intelligenz oder Kryptowährungen als Beimischung ermöglichen. Im Grunde ist für jedes Chance-/Risikoprofil etwas dabei.

Anders als bei vielen Policen üblich, können Kunden auch in der Rentenphase in ihren Fonds investiert bleiben.

Heß: Das ist richtig, der Policen-Inhaber kann auf Wunsch zum Rentenbeginn 50 Prozent des angesparten Kapitals in den Fonds belassen, die er jahrelang bespart hat oder auch andere, vielleicht etwas defensivere Sondervermögen wählen. Bis er diese Summe dann ebenfalls verrenten lässt, hat er mit dem Kapital im besten Fall noch einmal eine schöne Rendite erzielt. Der Kunde kann zudem jederzeit selbstständig weitere Beträge in den Deckungsstock überführen oder bestimmte Summen nach einem vorher festgelegten Mechanismus bis zum Ende des 90. Lebensjahres umschichten lassen. Man hat den Lebensversicherern lange vorgeworfen, dass sie bei Fondspolicen nur mit den Steuervorteilen punkten, aber ansonsten ein völlig inflexibles Produkt anbieten. Aber jetzt bieten wir ein Modell, das sich auf die unterschiedlichen Lebensläufe, die es heutzutage vielfach gibt, individuell zuschneiden lässt – eine flexible Fondspolice für jede Vita.

Das alles hat aber nur dann echte Vorteile, wenn dem Kunden auch ein harter Rentenfaktor garantiert wird.

Heß: Das ist der Fall. Der Rentenfaktor zur Umrechnung des Kapitals in eine monatliche Rentenzahlung, wird zu Beginn der Ansparphase festgelegt. Anders als bei manchen anderen Versicherern handelt es bei uns um einen harten, garantierten Rentenfaktor. Die Kunden sollen ja von den bei Vertragsschluss gültigen Rechnungsgrundlagen über die gesamte Laufzeit profitieren. Wir verzichten erneut auf eine sogenannte "Treuhänderklausel". Haben namhafte Mitbewerber in der Vergangenheit den Rentenfaktor angepasst, haben sie sich auf eine solche Klausel berufen. Da unsere Bedingungen keine derartige Klausel umfassen, wollen und können wir uns darauf auch nicht berufen.

Und wie sieht es mit den Steuervorteilen aus, die in der Ansparphase für Fondspolicen gelten?

Heß: Sie denken dabei an die steuerlichen Vorteile bei Fondswechseln, also bei sogenannten Shift- Vorgängen. Innerhalb der Police fallen dafür keine Steuern an, weder in der Anspar- noch in der Rentenphase. Gegenüber reinen Fondsinvestments im Bankdepot, bei dem jeder Fondswechsel wie ein Verkauf und Kauf behandelt wird und somit jedes Mal Abgeltungssteuer anfällt, ist das ein riesiger Vorteil. Und vergessen Sie nicht die sehr niedrige Ertragsanteilsbesteuerung bei der Auszahlung der Rentenleistung.

Vielen Dank für das Gespräch. (am)