

WWK Versicherungen PRESSESPIEGEL 2022





AssCompact hecquel-news.de

Börsen-Zeitung

Cash.

DAS INVESTMENT

dp**n**

EUTO

finanzwelt

Finanz test

FitchRatings



FONDS

FONDS Katalög

Frankfurter Allgemeine



Handelsblatt

IIIK JOURNAL

KURS

NeuePresse.de

PERFORMANCE[®]

poolnews



proontra



Süddeutsche Zeitung

STUTTGARTER ZEITUNG

> DIE VERSICHERUNGS PRAXIS

VersicherungsJournal

versicherungs

wirtschaft

Das BHC Magazin für München und Gerfebyern

ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit dem Pressespiegel informieren wir Sie regelmäßig über die Berichterstattung der Wirtschafts- und Fachpresse über die WWK Versicherungen.

Auf der Produktseite stand im Jahr 2022 der umfangreiche Produkt-Launch der neuen Fondsrentengeneration WWK Premium FondsRente 2.0 im Fokus der Berichterstattung.

Die WWK war gleich zu Beginn des Jahres in der 3. Schicht (FV 22) gestartet. Die Produktreihe wurde im Juli durch eine Direktversicherung in der bAV (FV22 als DV) und als spezielle Vorsorge für Kinder und Jugendliche (FV22 Kids) ergänzt. Im Herbst komplettierte die WWK ihre Produktreihe mit der Basis-Rente (FV 22 Basis).

Der Roll-Out der Produkte wurde von einer breiten Medienkampagne unterstützt. Dafür wurden in den führenden Zeitschriften der Branchen ausführliche Interviews gegeben und eine Vielzahl von Advertorials zu den Tarifen platziert.

Und auch bei der Unternehmensqualität und dem Kundenservice überzeugte die WWK. Die Bestnoten "Sehr gut" und "AAA" beim Deutschen Finanz Service Institut (DFSI) und "Fünf Sterne" bei Morgen & Morgen belegen die anhaltend hohe finanzielle Stabilität des Unternehmens. Darüber hinaus weist die WWK unter den größten 30 Versicherern in der Kategorie Serviceversicherer ein weiteres Mal den höchsten Wert bei der Substanzkraft auf. Die erneute Auszeichnung zum "Champion der deutschen Lebensversicherer" komplettierte das äußerst positive Bild.

Insgesamt konnte eine beachtliche Medienresonanz erzielt werden.

Wir wünschen Ihnen nun viel Spaß beim Lesen.

Thomas Heß
Bereichsleiter Marketing
und Organisationsdirektor Sonderdirektion

Thomas Emlinger
Pressereferent

000

INHALTSVERZEICHNIS

Unternehmen

FOCUS-MONEY	Mit Substanz und Verstand	(
€URO	Sichere Vorsorge fürs Alter	(
finanzwelt	WWK mit Bestbewertung beim M&M Rating LV-Unternehmen	13
LV ejournal	WWK - Sicherheit durch Substanz	14
DFPA	DFSI-Qualitätsrating: Die besten Lebensversicherer	18
finanzwelt	WWK zum 17. Mal in Folge mit "Höchster Substanzkraft" ausgezeichnet	19
boquel-news	WWK erneut Champion – in der Branche neue Posten	20
FOCUS-MONEY	Finanzstarke Lebensversicherer	2
finanzwelt	WWK erhält weitere Bestnote	22
DFSI RATINGS	WWK ist zukunftssicherster Service-Versicherer	23
VersicherungsJournal	DFSI zeichnet die zukunftssichersten Lebensversicherer aus	26
DFPA	Studie zur Zukunftssicherheit der deutschen Lebensversicherer vorgelegt	28
AssCompact	WWK wurde als "zukunftssicherster Service-Versicherer" ausgezeichnet	29
AssCompact	"Wir suchen Führungspersönlichkeiten für unsere Stammorganisation"	30
BANKMAGAZIN	"Wir suchen geziehlt hochqualifizierte Führungspersönlichkeiten"	32
FOCUS-MONEY	Das faire Extra fürs Alter	34
€URO	Licht im ESG-Dschungel	36
finanzwelt	WWK ist Maklerchampion 2022	39

Produkte

AssCompact	Comeback der Fondspolice ohne Garantie	40
Versicherungsmagazin	"Wir wollten zurück zu unseren Wurzeln"	42
Cash	"Mit der neuen Fondspolice ist uns ein großer Wurf gelungen"	44
finanzwelt	Die Chancen des Kapitalmarktes weiter nutzen	47
Fonds professionell	"Wir bieten eine flexible Fondspolice für jede Vita"	53
Fonds exklusiv	"Maximale Teilhabe an weltweiten Aktienmärkten auch im Rentenalter"	55
insider	Premium FondsRente 2.0 - Renditepower für die Altersvorsorge	59
Mein Geld	Die neue WWK Premium FondsRente 2.0 – Renditepower für die Altersvorsorge	63
Investment im Fokus	Comeback der Fondspolice	66
versicherungsmagazin	WWK Premium FondsRente 2.0 - In der Rentenphase investiert bleiben	67
FOCUS-MONEY	Große Freiheit bei der Altersvorsorge	68
Cash	Renditepower für die Altersvorsorge	69
infinma news	WWK Premium FondsRente 2.0	70
Fonds professionell	Fondspolicen: Diese Versicherer bieten den höchsten Rentenfaktor	72
boquel-news	Hohe Rendite – auf Kapitalgarantie verzichten?	74
finanzwelt	Bestnote von ASCORE für die WWK-Fondsrente	75
AssCompact	WWK mit neuer Fondspolice	76
€URO	Länger besser leben	77
€URO	Sicherheit und Rendite	80
finanzwelt	WWK-Riester-Rente erhält Bestnote von ASCORE	83
Börsen-Kurier	Wenn Opa und Oma für die Enkeln vorsorgen wollen	84
finanzwelt	Geförderte Altersvorsorge neu gedacht	86
Cash	Mit 100 Fonds zur Basisrente	90
Cash	Maximale Partizipation an den internationalen Aktienmärkten	92
Cash	Geförderte Altersvorsorge mit Börsenpower	94
finanzwelt	WWK BasisRente invest 2.0 – geförderte Altersvorsorge mit Börsenpower	95
AssCompact	WWK launcht BasisRente <i>invest</i> 2.0	96
boquel-news	WWK präsentiert neue fondsgebundene-Rente	97
infinma	WWK BasisRente invest 2.0	98

UNTERNEHMEN



LEBENSVERSICHERUNG

Mit Substanz und Verstand

Eine **verlässliche Kennzahl** verrät, welchem Lebensversicherer die Kunden ihre private und betriebliche Altersvorsorge anvertrauen können

von PETER LINDEMANN

ie deutschen Lebensversicherer befinden sich offiziell im Stimmungstief - und beurteilen ihre aktuelle Geschäftslage und die Geschäftserwartungen für die kommenden sechs Monate schlechter als im Vorquartal und im langjährigen Mittel. Doch die Befragung der Entscheider für den jüngsten Ifo-Konjunkturtest könnte in Teilen bereits überholt sein. Die historische Leitzinswende der Europäischen Zentralbank (EZB) im Juli zur Bekämpfung der hohen Inflation verschafft der Branche wieder mehr Beinfreiheit. Die Kapitalmarktzinsen steigen, die Rendite zehnjähriger Bundesanleihen hat sich seit Anfang August mehr als verdoppelt. "Der abrupte Zinsanstieg entlastet die Lebensversicherer bei den Anforderungen an die Solvenz und die Zinszusatzreserve zur bilanziellen Absicherung von hohen Altgarantien", sagt Lars Herrmann, Bereichsleiter Analyse und Bewertung bei der Kölner Rating-Agentur Assekurata.

Schon im vergangenen Jahr haben sich die Solvenzquoten spürbar verbessert. Dennoch: Rund 15 Lebensversicherer

werden weiterhin von der Aufsichtsbehörde BaFin in Manndeckung genommen und unterliegen erhöhten Berichtspflichten. Außerdem bringt der hohe Anteil festverzinslicher Anleihen im Kapitalanlagenbestand ein neues bilanzielles Problem mit sich: Steigen die Zinsen, sinken die Kurse und in den Büchern der Lebensversicherer entstehen stille Lasten. Die müssen in der Regel zwar bilanziell nicht abgeschrieben werden, mindern aber die Ertragssubstanz.

Zuverlässiger Stresstest. Für Sparer, die sich um ihre Altersvorsorge Gedanken machen, ist es nicht einfach, den Durchblick zu behalten, welche Lebensversicherer langfristig ein verlässlicher Partner sind. Eine bewährte Orientierungshilfe bietet hier die Substanzkraftquote (s. Kasten l.). Seit 2003 überprüft FOCUS-MONEY mit dieser Kennzahl die Stressresistenz der 30 größten Lebensversicherer in Deutschland: Sieger sind die Hannoversche (Kategorie Direktversicherer) und die WWK (Serviceversicherer). Die Münchner erhalten damit zum 17. Mal in Folge die Auszeichnung "Höchste Substanzkraft".

Zwei Kennzahlen stehen bei der Berechnung der Substanzkraftquote besonders im Mittelpunkt: das Eigenkapital und die freie Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB). Sie gelten als die beiden wichtigsten finanziellen Sicherheitspuffer eines Lebensversicherers. Außerdem berücksichtigt die Substanzkraftquote noch große Teile des Schlussüberschussanteilfonds (SÜAF). Der steht den Gesellschaften im Rahmen der HGB-Bilanzierung zur Deckung möglicher Verluste zur Verfügung. "Soweit diese Mittel noch nicht verbindlich festgelegt sind, erhöht der SÜAF die Eigenmittelsubstanz und damit auch die Finanzkraft eines Lebensversicherers", erläutert Assekurata-Experte Herrmann.

Eigenkapital stärken. Erst Finanzkrise, dann Staatsschuldenkrise und zuletzt die Corona-Pandemie: Auch wenn sich die Lage entspannt – das Niedrigzinsumfeld lastet seit mehr als einem Jahrzehnt auf den Bilanzen der Lebensversicherer. Wohl dem, der in einem herausfordernden Umfeld auf ein auskömmliches Finanzpolster zurückgreifen kann: "Es hat sich als goldrichtig erwiesen, dass wir seit fast 30 Jahren einen starken Fokus auf die Stärkung unseres Eigenkapitals ▶

Zwei Sieger

Die Substanzkraftquote gibt Aufschluss über den finanziellen Sicherheitspuffer eines Lebensversicherers. Die Hannoversche und die WWK führen das Feld an.

Substanzkraftquote



Die Inhalte des Sonderdrucks stellen einen Nachdruck des in der FOCUS-MONEY-Ausgabe 39/2022 erschienenen Artikels "Mit Substanz und Verstand" dar. Dieser wurde redaktionell unabhängig verfasst. Die WWK Lebensversicherung a. G. hat nachträglich um einen Sonderdruck gebeten.

moneyservice



Die Stärkung der Substanz der Hannoverschen ist eines unserer wichtigsten strategischen Ziele"

FRANK HILBERT.

VORSTANDSSPRECHER HANNOVERSCHE

legen", sagt Jürgen Schrameier, Vorstandsvorsitzender der WWK. "So konnten wir frühzeitig in Anlageformen investieren, die höhere Renditen abwerfen als niedrig verzinste Staats- und Unternehmensanleihen mit hoher Bonität."

Das war auch deshalb wichtig, weil sich die WWK als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit am Kapitalmarkt nicht ohne Weiteres mit frischem Geld versorgen kann wie etwa eine börsennotierte Allianz. Und so ist es keine Überraschung, dass der Serviceversicherer aus München bei der Berechnung der Substanzkraft auch in diesem Jahr mit seiner überaus robusten Eigenkapitalquote punktet (s. Tabelle). "Unsere Eigenkapitalbasis ist dreimal so hoch wie im Marktdurchschnitt", kommentiert WWK-Chef Schrameier das Ergebnis.

Hohe Rückstellungen. Eine noch etwas höhere Substanzkraftquote als die WWK weist der Sieger bei den Direktversicherern aus. "Die Stärkung der Substanz ist eines unserer wichtigsten strategischen Ziele", sagt Frank Hilbert, Vorstandssprecher der Hannoverschen. Wie schon 2021 überzeugt das Unternehmen besonders bei den Rückstellungen. "Zur Stärkung der Solvabilität streben wir seit Jahren eine angemessen hohe freie RfB an. Um diesen Anforderungen optimal zu entsprechen, arbeiten bei uns Versicherungstechnik und Kapitalanlage eng zusammen", so Hilbert.

Das Geschäftsmodell der Niedersachsen ist fokussiert auf Produkte zur Absicherung biometrischer Risiken wie Tod oder Berufsunfähigkeit. Hilbert: "Unsere Kunden und Geschäftspartner können sich darauf verlassen, dass ihr Versicherungsschutz auch langfristig gesichert ist." Dabei kommt es dem Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit zugute, dass Gewinne langfristig im Unternehmen investiert werden können. Die VHV-Tochter erfüllt die aufsichtsrechtlichen Anforderungen von Solvency II gleich mehrfach.

Starker Partner. Die Substanzkraftquote zeigt, wie viel Risikokapital einer Gesellschaft, bezogen auf ihre Größe, zur Verfügung steht. Doch bei der Suche nach attraktiven Anlagesegmenten kommt es auch auf eine hohe Investmentkompetenz an. 2021 erzielten die Lebensversicherer eine Nettoverzinsung der Kapitalanlagen von 3,58 Prozent. Auch wenn das Ergebnis durch die Auflösung von Bewertungsreserven etwas verzerrt ist, kann es sich sehen lassen.

Für die Zukunft sind steigende Verzinsungen zu erwarten. Dann dürfte der breite Markt wieder dort hinkommen, wo die Top-Performer sich heute schon bewegen (s. Tabelle). Das ist auch erforderlich. "Andere Geldanlagen sind wieder attraktiver", warnt Frank Grund, oberster Versicherungsaufseher bei der BaFin. "Ein gutes Liquiditäts- und Risikomanagement sind in dieser Situation besonders wichtig." Kein

Es hat sich als goldrichtig erwiesen, dass wir einen starken Fokus auf die Stärkung unseres Eigenkapitals legen"



JÜRGEN SCHRAMEIER,

VORSTANDSVORSITZENDER DER WWK

Lebensversicherer kann sich deshalb auf seinen Lorbeeren ausruhen. Die Branche trägt eine große Verantwortung für die private und betriebliche Altersvorsorge der Bundesbürger. Wer im Ruhestand den Gürtel nicht enger schnallen will, sollte bei der Partnerwahl deshalb die Substanzkraft im Auge behalten

Nettoverzinsung: langfristig erfolgreich

Top 10: Die Anlagestrategen der Lebensversicherer überzeugen auch in einem rauen Marktumfeld.

Gesellschaft		Nettoverzinsung in Prozent								
	2017	2018	2019	2020	2021	Ø 2017– 2021				
Swiss Life	5,01	4,19	4,60	4,90	4,60	4,66				
WWK	4,76	4,01	4,05	4,39	4,28	4,30				
Württembergische	4,25	3,92	4,44	4,33	4,20	4,23				
AXA	4,71	3,40	5,37	3,52	4,10	4,22				
Basler Leben	4,87	3,67	4,30	4,31	3,90	4,21				
Allianz	4,59	4,24	4,29	4,13	3,70	4,19				
Zurich	5,22	4,20	3,94	3,59	3,80	4,15				
PB Leben	5,01	3,53	4,07	4,15	3,80	4,11				
VOLKSWOHL BUND	3,84	4,12	4,18	4,15	4,10	4,08				
SIGNAL IDUNA	5,20	4,20	3,75	3,83	3,40	4,08				

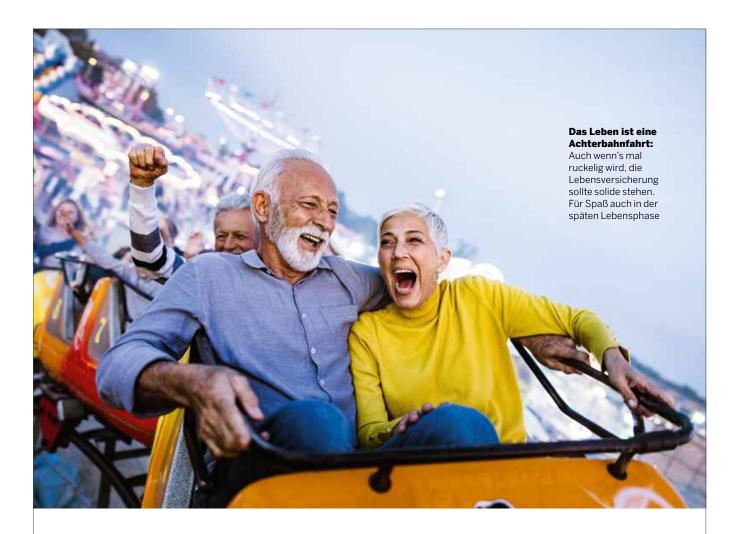
Substanzkraftquote: wichtiger Sicherheitspuffer

Top 10: Eine hohe Substanzkraftquote ist ein verlässliches Indiz für die Risikotragfähigkeit eines Lebensversicherers.

Gesellschaft	Freie RfB-Quote (Gewichtung 100) in %	EK-Quote (Gewichtung 100) in %	SÜAF-Quote (Gewichtung 100) in %	Substanz- kraftquote in %
Hannoversche*	5,04	3,94	0,46	9,44
WWK**	2,01	6,15	0,78	8,94
Stuttgarter	1,69	3,31	3,85	8,86
Basler Leben	4,90	2,06	1,61	8,58
Continentale	4,20	2,99	1,37	8,56
Nürnberger	4,65	1,87	1,95	8,46
Provinzial Leben Hannover	1,38	3,32	3,37	8,07
HUK-Coburg	0,53	7,47	0,03	8,03
PB Leben	4,23	2,84	0,89	7,96
Alte Leipziger	1,94	4,20	1,19	7,33

4 Fotos: Hannoversche, WWK

FOCUS-MONEY 39/2022



Sichere Vorsorge fürs Alter

Ende der Nullzinsphase, Kapitalmarkt in Bewegung: Unser Test zeigt, welche **deutschen Lebensversicherer** ihre Verträge stabil für die Zukunft aufgestellt haben von GREGOR DOLAK

ie gute Nachricht haben die meisten längst mitbekommen: Schrittweise erhöht die Europäische Zentralbank ihren Leitzins, nach und nach werden Girokonten und Sparbücher also wieder Zinsen abwerfen. Auch andere Teilnehmer am Kapitalmarkt, wie etwa die Banken, werden über steigende Kreditzinsen mittelfristig davon profitieren.

Bei den Lebensversicherern ist das Bild gemischt. Zum einen hat die seit Jahren anhaltende Niedrigzinsphase tiefe Spuren hinterlassen. Zu geringe Renditen erschwerten es, die vereinbarten Auszahlgarantien auch tatsächlich zu erwirtschaften. Das hat sich jetzt zwar verbessert. Dafür haben die höheren Renditen an den Anleihemärkten bei vielen Versicherern zu Kursverlusten auf ihre Anleihebestände geführt und damit zu stillen Lasten .

Manche Versicherungsgesellschaften trennen sich bereits vom Lebensversicherungsgeschäft. Zuletzt verkaufte im Juni die Zurich Deutscher Herold einen Bestand von 720 000 Verträgen an die Viridium Gruppe. Vor drei Jahren hatte Viridium schon die Generali Leben mehrheitlich erworben.

Kunden, die eine Lebensversicherung abgeschlossen haben, stellt sich zunehmend die Frage: Hat mein Anbieter sein Geschäft zukunftsfest aufgestellt?

Wie viel finanzielle Substanz hat mein Vertrag im augenblicklichen Umfeld am Geldmarkt? Das Finanzmagazin €uro hat daher Deutschlands Lebensversicherungsanbieter detailliert unter die Lupe genommen. Eine umfassende Untersuchung aller wichtigen Erfolgsfaktoren in ihrem spezifischen Zusammenspiel.

Testsieger: die WWK. Die WWK schaffte Bestnoten in allen überprüften Teilbereichen: Substanzkraft, Ertragsstärke, Kundenzufriedenheit, Bestandssicherheit und Kundenperformance − sie zusammen signalisieren höchstmögliche Zukunftsfähigkeit der Lebensversicherungsprodukte. →

BILD: SKYNESHER/ISTOC

110 €URO 11|22

Steuern & Sparen Lebensversicherer

So haben wir bewertet

Um die Zukunftsfestigkeit der einzelnen Lebensversicherer bewerten zu können, hat das DFSI im Auftrag von €uro insgesamt fünf Bereiche eingehend untersucht: 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: 1. Serviceversicherer mit Ausschließlichkeitsorganisation, Bankoder Maklervertrieb und 2. 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.

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

Substanzkraft Um die Substanzkraft der

Unternehmen zu bewerten, wurde in ei-

nem ersten Schritt die Finanzkraft der einzelnen Gesellschaften ermittelt. Dafür wurden Eigenkapital-, freie RfB- (Rückstellung für Beitragsrückerstattung), Bewertungsreserven- sowie die Schlussüberschussanteilsfonds-Quote herangezogen. Dabei wurde die Eigenkapital-Quote 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 17,5 % = 100 DFSI-Punkte

Ertragsstärke Zur Ermittlung der Ertragsstärke der Lebensversicherer wurden die aktuellen Rohüberschussmargen, durchschnittliche Nettoverzinsungen der Jahre 2019 bis 2021, deklarierte Überschussbeteiligungen 2022 sowie Abschluss- und Verwaltungskosten unter die Lupe genommen.

- Rohüberschussmarge 2,00 % = 100 DFSI-Punkte, bei neg. Kennziffer = -50 DFSI-Punkte (Gewichtung 20 %)
- Nettoverzinsung 4,00 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 30 %)
- Überschussbeteiligung 2022 3,00 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 30 %)
- Abschlusskosten 4,00 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 10 %)
- Verwaltungskosten 2,50 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 10 %)

Kundenzufriedenheit Um die Zufriedenheit der Kunden bei den einzelnen Lebensversicherern zu ermitteln, wurde auf Frühstorno- sowie Bafin-Beschwerdequoten zurückgegriffen. Diese flossen je zur Hälfte in den Wert für die Kundenzufriedenheit ein. Dabei galt: Je höher jede Quote, desto weniger Punkte wurden vergeben.

- Frühstornoquote 5,0 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 50 %)
- Beschwerdequote 1,5 = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 50 %)

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 Risikolebens-Policen und sonstigen Verträgen am Gesamtbestand an Lebensver-

sicherungen – etwa zur Abdeckung biometrischer Risiken sowie fondsgebundener Lebensversicherungen.

- Anzahl Verträge 1000000 = 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 zugutekommende Performance angesehen. Dafür wurde in einem ersten Schritt aus Direktgutschrift, 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 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 %

€URO 11|22 **111**

Steuern & Sparen Lebensversicherer

Das Klassement unseres Tests belegt, dass die deutschen Lebensversicherungsgesellschaften unterschiedlich solide für künftige Herausforderungen aufgestellt sind. Je weiter oben im Ranking, desto besser. Zu den besten zählen neben der WWK auch Direkt- respektive Biometrie-Versicherer wie Ergo, Hannoversche Leben und Europa.

Finanzexperten gehen freilich von einer weiteren Konsolidierung der Branche aus. Inklusive sogenannter Run-offs, wie sie auch die Viridium Gruppe betreibt: Altverträge laufen weiter, jedoch ohne Akquise neuer Kunden.



Zukunftssichere Lebensversicherer Fünf Kriterien, 15 Mal die Gütesiegel "Beste" und "Top": die deutschen Lebensversicherungsgesellschaften im detaillierten Test ihrer Zukunftsfestigkeit

Serviceversicherer											
Unternehmen	Substanzkraft	Ertragsstärke	Kunden- zufriedenheit	Bestands- sicherheit	Kunden- performance	Gesamtpunkte	Note				
WWK Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit	98,46	79,78	100,00	94,15	99,88	94,23	Beste				
Ergo Vorsorge Lebensversicherung Aktiengesellschaft	100,00	83,13	100,00	83,83	95,30	92,69	Тор				
BL – die Bayerische Lebensversicherung AG	100,00	94,43	50,00	72,45	93,40	87,39	Тор				
Universa Lebensversicherung a.G.	100,00	81,34	100,00	56,04	90,00	85,98	Тор				
Continentale Lebensversicherung AG	80,29	83,81	100,00	84,55	94,53	85,96	Тор				
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.	89,30	75,52	100,00	72,52	99,45	85,78	Тор				
HUK-Coburg-Lebensversicherung AG	100,00	71,53	63,95	70,71	100,00	84,84	Тор				
Lebensversicherung von 1871 auf Gegenseitigkeit München	100,00	93,74	50,00	55,17	98,05	84,49	Тор				
Basler Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft	86,52	81,77	80,48	78,48	93,16	84,36	Тор				
Öffentliche Lebensversicherung Braunschweig	99,06	81,03	100,00	41,44	93,49	83,19	Тор				
Swiss Life AG	73,50	84,72	93,22	81,99	88,68	81,69	Тор				
Provinzial Lebensversicherung Hannover	93,83	72,52	100,00	51,52	91,05	81,30	Тор				
ldeal Lebensversicherung a.G.	86,60	96,90	100,00	35,02	96,40	81,16	Тор				
Alte Leipziger Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit	82,77	80,80	52,48	70,20	99,89	79,40	gut				
Nürnberger Lebensversicherung Aktiengesellschaft	81,68	79,73	50,00	77,77	90,17	78,62	gut				
Münchener Verein Lebensversicherung AG	100,00	63,70	100,00	45,70	76,81	78,40	gut				
Inter Lebensversicherung AG	96,33	79,35	94,13	26,04	94,41	78,37	gut				
Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft	66,33	73,76	100,00	76,78	97,18	77,90	gut				
Mecklenburgische Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft	90,56	63,90	100,00	47,26	88,00	77,13	gut				
HDI Lebensversicherung AG	72,65	61,38	88,20	81,12	94,39	76,91	gut				
Deutsche Ärzteversicherung Aktiengesellschaft	63,82	90,37	100,00	77,16	72,38	76,70	gut				
Volkswohl-Bund Lebensversicherung a.G.	66,37	87,54	50,00	81,30	97,31	76,59	gut				
Condor Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft	72,21	63,74	97,11	69,27	100,00	76,59	gut				
Öffentliche Lebensversicherung Sachsen-Anhalt	80,31	71,84	100,00	48,37	89,81	75,62	gut				
	Direkt- und Bio	ometrie-Versic	herer								
Hannoversche Lebensversicherung AG	100,00	85,09	98,62	96,39	91,19	94,84	Beste				
Europa Lebensversicherung Aktiengesellschaft	100,00	84,12	100,00	84,61	95,48	93,07	Тор				
Cosmos Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft	33,34	79,40	43,63	89,47	69,36	60,21	gut				
Credit Life AG	87,35	42,78	50,00	86,19	91,13	75,03	qut				

Quelle: DFSI

112 €URO 11|22

Lebensversicherer

der Zukunft

Interview Jürgen Schrameier, Vorstandsvorsitzender der WWK

"Die Lebensversicherung bleibt elementar"



Der Betriebswirt Jürgen Schrameier, 60, ist seit 1992 für die WWK tätig. Seit 2007 leitet er den Vorstand

€uro: Wer einen zukunftssicheren

Lebensversicherer sucht, ist bei der WWK besonders gut aufgehoben. Überrascht Sie das Ergebnis? Jürgen Schrameier: Auf jeden Fall freuen wir uns sehr über diese Auszeichnung, weil sie anhand aussagekräftiger Kennzahlen alle wesentlichen Aspekte für die Beurteilung eines Lebensversicherers berücksichtigt - von der Substanzkraft bis zur Kundenzufriedenheit. Wir fühlen uns in unserer langfristigen Strategie bestätigt. Was beinhaltet diese genau? Wir haben vor rund 30 Jahren beschlossen, unser Eigenkapital konsequent zu stärken. Seither haben wir in jedem Jahr das Polster in beachtlichen Schritten ausgebaut. Gemessen an

Vorausgesetzt, Sie erkennen rechtzeitig die wichtigen Trends und Krisen. Richtig?

der Unternehmensgröße, ist unsere

Eigenkapitalbasis damit dreimal so

hoch wie im Marktdurchschnitt. Und

je größer der Kapitalsockel ist, desto

wirtschaften können.

höher sind auch die Erträge, die wir er-

Das ist der zweite wesentliche Grund für unseren Erfolg. Wir haben – angefangen mit dem Platzen der Internetblase über die Weltfinanz- und Eurokrise bis zur Corona-Pandemie – die großen Krisen der vergangenen 20 Jahre gut gemeistert und auch in turbulenten Marktphasen unsere Ertragskraft gestärkt. Und drittens legen wir sehr viel Wert auf unsere Vertriebskraft. Die Kunden erreichen uns über alle Kanäle, das Beitrags- und Bestandswachstum der WWK ist überdurchschnittlich. Das hat auch mit Servicequalität zu tun, die ein Grundpfeiler für nachhaltigen Unternehmenserfolg ist.

Mit der Leitzinswende in den USA und in Europa ist die Niedrigzinsphase passé. Verschafft das den Lebensversicherern wieder mehr Beinfreiheit? Ja, höhere Anleihezinsen spielen uns in die Karten. Das hilft, langfristige Garantiezusagen zu erfüllen, was alles andere als trivial ist. Denn anders als bei Bank- oder Fondssparplänen sichern wir unseren Kunden eine lebenslange Rente zu. Eine große Entlastung ist, dass mit den höheren Marktrenditen die Zuführungen in die Zinszusatzreserve als Teil der Deckungsrückstellung absehbar entfallen. Die WWK hat seit 2011 rund 400 Millionen Euro reserviert. In diesem Jahr bekommen wir erstmals 15 Millionen Euro zurück. Das stärkt die freie Rückstellung für Beitragsrückerstattung.

Die Finanzaufsichtsbehörde Bafin warnt jedoch vor stillen Lasten, die durch den Zinsanstieg auf die Lebensversicherer zukommen können. Was hat es damit auf sich?

Das betrifft vor allem Unternehmen, die während der Niedrigzinsphase besonders stark in lang laufende Staatsund Unternehmensanleihen investiert haben. Mit dem Anstieg der Renditen sinken im Gegenzug die Anleihekurse, und in der HGB-Bilanz entstehen stille Lasten. Die müssen zwar nicht unmittelbar abgeschrieben werden – der Versicherer ist aber praktisch in seiner Kapitalanlage gefangen. Mit einem Verkauf der Papiere würden Verluste realisiert werden, die die Nettorendite verringern.

Wie stark ist die WWK betroffen?

Wenig. Wir haben seit Jahren nicht mehr in Staats- und Unternehmensanleihen mit langer Laufzeit investiert. Eine hohe Risikotragfähigkeit hat es uns ermöglicht, erfolgreich in renditestärkere Anlageformen wie Immobilien oder auch Aktien zu investieren: Im Fünf-Jahres-Durchschnitt weisen wir mit 4,3 Prozent eine der höchsten Nettoverzinsungen im Gesamtmarkt auf. Dann müssen Ihnen die aktuell sehr volatilen Aktienkurse doch erhebli-

volatilen Aktienkurse doch erhebliches Kopfzerbrechen bereiten. Nein, die Turbulenzen waren spätes-

tens mit Kriegsbeginn in der Ukraine absehbar. Wir haben unsere Aktienquote frühzeitig reduziert und den Cashbestand massiv aufgestockt. Das versetzt uns in die komfortable Lage, künftig auch wieder verstärkt in dann deutlich attraktiver verzinste, lang laufende und bonitätsstarke Staats- und Unternehmensanleihen zu investieren.

Die WWK hält bislang an der Riester-Rente fest. Hat die denn noch wirklich eine Zukunft?

Mit einem Rechnungszins von 0,25 Prozent ist die geforderte Beitragsgarantie von 100 Prozent praktisch nicht darstellbar. Ich plädiere deshalb dafür, den Rechnungszins wieder anzuheben. Das würde uns bei Riester sehr helfen. Wir halten das Produkt als Baustein für die Altersvorsorge für sinnvoll.

Kritiker sehen das Problem bei den teuren Vertriebskosten.

Der Aufbau einer wetterfesten Altersvorsorge, bei der die Riester-Rente ein Baustein sein kann, ist komplex und erfordert kompetente Beratung, die selbstverständlich ihren Preis hat. Diese Diskussion um Kosten habe ich nie nachvollziehen können. In vielen Fällen sind die Ablaufrenditen der Policen vergleichsweise hoch. Außerdem decken die Verträge den Todesfall oder das Langlebigkeitsrisiko ab. Für die Altersvorsorge bleibt die Lebensversicherung elementar.

€URO 11|22 **113**

WWK mit Bestbewertung beim M&M Rating LV-Unternehmen

24/10/2022



Jürgen Schrameier / Foto: © WWK

Die WWK Lebensversicherung a. G. wurde von Morgen & Morgen beim aktuellen Rating der Lebensversicherer mit der Bestnote "Ausgezeichnet" (5 Sterne) bewertet. Die Ergebnisse des Ratings wurden auf der Webpage von Morgen & Morgen sowie im Rahmen der Vergleichssoftware M&M Office veröffentlicht. Jürgen Schrameier, Vorstandsvorsitzender der WWK sagt: "Die sehr gute Bewertung der WWK ist in erster Linie auf die hohe Substanzkraft des Unternehmens zurückzuführen.

Unsere Eigenkapitalausstattung liegt bei gut sechs Prozent der Deckungsrückstellung und damit weit über dem Branchendurchschnitt. Unsere Finanzstärke ist ein Garant dafür, dass wir die Leistungs- und Garantieversprechen an unsere Kunden langfristig einlösen können. Gerade in turbulenten Zeiten an den Kapitalmärkten ist dies ein wichtiger Aspekt für die Kunden bei der Wahl ihres Vorsorgepartners."

Ziel des Morgen & Morgen LV-Ratings ist es, Lebensversicherer anhand der veröffentlichten Unternehmensdaten aus Anlegersicht zu beurteilen. Zu diesem Zweck wurden in diesem Jahr 62 Gesellschaften untersucht. Das Rating wurde mit der aktuellen Ausgabe modifiziert und erweitert. Neu sind die drei Teilratings Erfolg, Bestand und Sicherheit. Sie fließen gewichtet in die Gesamtbewertung ein und werden separat veröffentlicht. Darüber hinaus wurden zusätzliche Kennzahlen zum Thema Garantiebelastung in den Fokus genommen und die Betrachtung der Solvency II-Quoten, die bislang im eigenständigen Morgen & Morgen Belastungstest erfolgt ist, in das Rating integriert. Somit erhält jeder Betrachter des Ratings nun eine einzige Unternehmensbewertung für jede Versicherungsgesellschaft. (hdm)

■ LV eJournal 2022/23 | LEBENSVERSICHERUNGEN

"WWK – Sicherheit durch Substanz"

Interview mit **Jürgen Schrameier** Vorstandsvorsitzender WWK Versicherungen

wmd-brokerchannel: Herr Schrameier, die WWK besticht bei Ratings und unabhängigen Tests seit vielen Jahren mit hoher Finanzstärke und Zukunftssicherheit. Beim aktuellen Qualitätsrating des DSFI-Instituts wurde Ihr Unternehmen erneut mit der Bestnote AAA bewertet. Was zeichnet die WWK aus, woran kann man diese Stabilität festmachen?

Jürgen Schrameier: Ein Lebensversicherer steht wie kaum ein anderes Unternehmen für Sicherheit und Solidität. Deshalb setzen wir seit nunmehr fast 30 Jahren konsequent darauf, die Sicherheitsmittel zu stärken. Unser besonderer Fokus liegt dabei auf der Passivseite der Bilanz. Dort wird das Eigenkapital bilanziert, auf das man jederzeit zurückgreifen kann, sollte das Unternehmen wirtschaftlich unter Druck geraten. So konnten wir im Laufe der Jahre über 300 Mio. Euro Eigenkapital aufbauen. Das ist eine enorme Größe, was sich insbesondere relativ zur Unternehmensgröße zeigt. Unsere Eigenkapitalquote liegt zum Ultimo 2021 bei über 6 %, die Branche erreicht im Schnitt gerade einmal etwa 2%. Und auch bei der Betrachtung der gesamten Sicherheitsmittel ergibt sich ein sehr positives Bild. Addiert man Eigenkapital, Freie RfB sowie Schlussüberschussanteilfonds und setzt die Summe ins Verhältnis zur Deckungsrückstellung des Unternehmens, so liegt die WWK seit vielen Jahren auf dem ersten Platz der 30 größten deutschen Serviceversicherer.

wmd-brokerchannel: Sie stellen bei den Sicherheitsmitteln sehr stark auf die Passivseite der Bilanz ab. Warum?

Jürgen Schrameier: Jedes Unternehmen hat in der Bilanz eine Aktiv- und eine Passivseite, und auf beiden Seiten können Reserven entstehen, die jedoch hinsichtlich der Relevanz für eine Versicherungsgesellschaft höchst unterschiedlich zu bewerten sind. Bewertungsreserven entstehen, wenn der Marktwert von Kapitalanlagen höher ist als der auf der Aktivseite bilanzierte Buchwert. Sie können aber auch sehr rasch wieder schwinden – etwa, wenn an den Kapitalmärkten die Zinsen steigen. Genau diesen Effekt sehen Sie derzeit an den Märkten. Durch die abrupt stark steigenden Zinsen sind die Kurse zurückgegangen und in den Büchern vieler Lebensversicherer sind stille Lasten entstanden. Diese müssen in der Regel zwar bilanziell nicht abgeschrieben werden, mindern aber die Ertragssubstanz. Betroffen sind vor allem Unternehmen, die in der Niedrigzinsphase besonders stark in langlaufende Staats- und Unternehmensanleihen investiert haben.

wmd-brokerchannel: Ist die WWK auch betroffen?

Jürgen Schrameier: Erfreulicherweise nur in sehr geringem Umfang. Wir haben seit Jahren nicht mehr in Staats- und Unternehmensanleihen mit langer Laufzeit investiert. Unsere hohe Risikotragfähigkeit hat es ermöglicht, erfolgreich in renditestärkere Anlageformen wie Immobilien oder auch Aktien zu investieren: Mit 4,3 Prozent weisen wir im Fünf-Jahres-Durchschnitt eine der höchsten Nettoverzinsungen im Gesamtmarkt auf.

wmd-brokerchannel: Welche Vorteile ergeben sich daraus für Ihre Kunden und Vertriebspartner?

Jürgen Schrameier: Unsere Finanzstärke ist ein Garant dafür, dass wir die Leistungs- und Garantieversprechen an unsere Kunden langfristig auch einlösen können. Gerade in unsicheren Zeiten ist

LEBENSVERSICHERUNGEN | LV eJournal 2022/23 ■

dies ein wichtiger Aspekt für die Kunden bei der Wahl ihres Vorsorgepartners. Die starke finanzielle Ausstattung ermöglicht es uns zudem, jederzeit bedarfsgerechte Produktinnovationen auf Basis hoher IT-Kapazitäten einzuführen, und sichert einen fairen Umgang mit unseren Vertriebspartnern. Auch der Verkauf von Lebensversicherungsbeständen war und ist für uns keine Option.

wmd-brokerchannel: Die WWK feierte vor Kurzem ein rundes Jubiläum: 50 Jahre WWK-Fondspolice. Wie stolz sind Sie, mit dieser Produktgattung schon so lange einen wichtigen Beitrag zur Altersvorsorge geleistet zu haben?

Jürgen Schrameier: Vor 50 Jahren waren wir einer der ersten Anbieter fondsgebundener Lebensversicherungsprodukte in Deutschland und damit der Zeit deutlich voraus. Was klein angefangen hat, wurde über die Jahrzehnte zu unserem Hauptgeschäftsfeld. Unsere Fondspolicen überzeugen mit einer immer größer werdenden Vielfalt an Anlagemöglichkeiten und einer immer höheren Tarifflexibilität. Heute sind wir, Deutschland und Österreich zusammengerechnet, mit über 5,8 Milliarden Euro Gesamtanlagen in Fonds und rund 600.000 Kundenverträgen zum Jahresende 2021 einer der Marktführer in diesem Geschäftsfeld. Die klare und nachhaltige Ausrichtung auf das fondsgebundene Geschäft ist sicherlich ein wesentlicher Faktor für die erfolgreiche Entwicklung der WWK in den letzten Jahrzehnten.

wmd-brokerchannel: Mit der WWK Premium Fonds-Rente 2.0 haben Sie ein neues Fondspolicen-Modell aufgelegt. Hierbei verzichten Sie in der Ansparphase gänzlich auf Kapitalgarantien. Welche Vorteile sehen Sie für den Anleger bzw. an wen richtet sich das Produkt?

Jürgen Schrameier: Zielgruppe unserer neuen Fondsrente sind fondsaffine Kunden, die durch eine maximale Partizipation an den globalen Aktienmärkten eine möglichst hohe Rendite erzielen wollen und hierfür bewusst auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit verzichten. Ihnen eröffnet die Fondspolice ohne Garantie deutlich mehr Freiräume und Chancen. Und wer Renditechancen und Kapitalerhalt kombinieren möchte, findet weiterhin in unserem erfolg-

wmd-brokerchannel: Anleger können beim neuen Produkt auch in der Rentenphase in Fonds investiert bleiben, können Sie uns das genauer erklären?

Jürgen Schrameier: Bei unserer "Rentenphase-Invest" entscheidet der Kunde über die Aufteilung des Vertragsvermögens. Er kann in zwei Bereiche investieren: In ein fondsgebundenes Vermögen, mit dem weiterhin die Ertragschancen an den Kapitalmärkten individuell genutzt werden können; sowie zu mindestens 50 Prozent in ein konventionelles Vermögen. Aus diesem garantieren wir eine gleichbleibende Leibrente, sodass Kunden von der vorteilhaften Ertragsanteilsbesteuerung profitieren. Bis zum Renteneintritt hat es der Kunde jederzeit selbst in der Hand, die Aufteilung zu verändern, um so beispielsweise seine monatliche Leibrente dauerhaft zu erhöhen. In der Rentenphase in Fonds investiert zu bleiben, ist für viele Kunden sinnvoll. Weil die Lebenserwartung immer weiter steigt und Altersrentner häufig noch 15 bis 20 Jahre von den Chancen der Kapitalmärkte profitieren können.

wmd-brokerchannel: Noch ein Wort zum Thema Service. Kunden und Vermittler fordern heute ein Höchstmaß an Dienstleistungsqualität. Wie reagiert die WWK darauf?

Jürgen Schrameier: Hohe Servicequalität ist entscheidend, um Wettbewerbsvorteile gegenüber Mitbewerbern aufbauen zu können. Seit dem Jahr 2011 haben wir deshalb im gesamten Unternehmen kontinuierlich verbindliche Standards für viele Serviceangebote umgesetzt, die die Servicegualität für Partner und Kunden deutlich gesteigert haben. Die vielfältigen Anstrengungen werden am Markt beobachtet und auch honoriert. Die WWK wurde bei vielen branchenübergreifenden Wettbewerben als eines der servicestärksten und kundenorientiertesten Unternehmen ausgezeichnet. Die bereits mehrfach erhaltenen Auszeichnungen "Top Service Deutschland" des Handelsblatts und "Deutscher Champion Lebensversicherer" durch die Tageszeitung DIE WELT zeigen eindrucksvoll unsere kontinuierliche Verbesserung.

■ LV eJournal 2022/23 | LEBENSVERSICHERUNGEN

Die WWK Lebensversicherung a. G. stellt sich vor

Die WWK zählt mit Beitragseinnahmen von über 1 Milliarde Euro pro Jahr zu den größten 25 Lebensversicherungen in Deutschland. Über 1 Million Kunden und rund 10.000 Vertriebspartner können sich auf die Leistungen und Produkte der WWK verlassen. Das bestätigen immer wieder unabhängige und renommierte Ratingagenturen, die die WWK mit hervorragenden Noten bewerten.

Substanzkraftsieger bereits zum siebzehnten Mal in Folge

Aufgrund einer klugen Kapitalanlagepolitik und einer stetigen Erhöhung des Eigenkapitals konnte die WWK ihre Finanzstärke in den letzten 30 Jahren stetig ausbauen. Auf das Geschäftsvolumen bezogen ist das Unternehmen heute einer der substanz- und eigenkapitalstärksten deutschen Versicherer. Besonders stolz ist das Unternehmen auf seine hohe Substanzkraft, die von unabhängiger Seite bestätigt wird. Die Fachzeitschrift Focus-Money analysiert regelmäßig in einer Langfristbetrachtung die Substanzkraft aller deutschen Lebensversicherer. Das beeindruckende Ergebnis: Die WWK erreicht im Jahr 2022 unter allen Gesellschaften zum siebzehnten Mal in Folge die höchste Substanzkraftquote im Segment der Serviceversicherer.

Hohe Risikotragfähigkeit sichert Flexibilität in der Kapitalanlage

Aufgrund der im Marktvergleich äußerst starken Finanzkraft und der damit verbundenen hohen Risikotragfähigkeit kann die WWK flexibel in renditestärkere Anlageformen investieren. Wie erfolgreich die WWK dabei für ihre Kunden an den Chancen der globalen Kapitalmärkte partizipiert, zeigen die Kapitalanlageergebnisse: Die durchschnittliche Nettoverzinsung der Kapitalanlagen von 2017 bis 2021 liegt bei der WWK bei 4,3 Prozent. Damit liegt der Versicherer mit an der Spitze der 30 größten deutschen Lebensversicherer.

Neu: WWK BasisRente invest 2.0 – geförderte Altersvorsorge mit Börsenpower

Finanzielle Unabhängigkeit ist eine wesentliche Voraussetzung, um im Ruhestand selbstbestimmt leben zu können. Die WWK BasisRente invest 2.0 unterstützt Kundinnen und Kunden dabei. Das neue Produkt wurde von Franke & Bornberg mit der Bestnote FFF+ bewertet und ist seit Oktober 2022 verfügbar.

Bei der neuen BasisRente invest 2.0 (FV 22 Basis) handelt es sich um eine fondsgebundene Rentenversicherung mit lukrativer steuerlicher Förderung. Im Vordergrund steht die Erwirtschaftung von möglichst hohen Renditen durch maximale Partizipation an den weltweiten Aktienmärkten. Dafür wird auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit verzichtet.

Mit der Basis-Rente komplettiert der Münchener Versicherer seine Produktreihe WWK PremiumFonds Rente 2.0. Diese war zum Jahresbeginn als Privatrente in der 3. Schicht (FV 22) gestartet und wurde im Juli durch eine Direktversicherung in der bAV (FV22 als DV) und als spezielle Vorsorge für Kinder und Jugendliche (FV22 Kids) ergänzt.

Kundinnen und Kunden, die Renditechancen und Kapitalerhalt kombinieren möchten finden in dem fondsgebundenen Garantieprodukt WWK IntelliProtect® 2.0 nach wie vor eine optimale Lösung. Hier bietet der Versicherer im Rahmen der Basis-Rente Beitragsgarantien von 50 bis 80 Prozent und ermöglicht damit nach individueller Risikotragfähigkeit eine passende Altersvorsorge.

Kunden- und Vertriebsberatung ausgezeichnet

Auch beim Service für Kunden und Vertriebspartner ist die WWK gut aufgestellt: Zu nennen ist insbesondere das äußerst leistungsfähige Telefonkonzept WWK Echtzeitservice im Rahmen der Vertriebsberatung. Die vielfältigen Anstrengungen werden am Markt beobachtet und auch honoriert. So wurde die WWK bei vielen branchenübergreifenden Wettbewerben als eines der servicestärksten und kundenorientiertesten Unternehmen ausgezeichnet. Zu nennen sind insbesondere die Auszeichnungen "Top Service Deutschland" des Handelsblatts und "Deutscher Champion Lebensversicherer" durch die Tageszeitung DIE WELT.

Alle Informationen zur Produktreihe WWK Premium FondsRente 2.0 befinden sich auf dem WWK-eigenem Wissenspool: www.wwk-premiumfondsrente.de

Serviceversicherer

LEBENSVERSICHERUNGEN | LV eJournal 2022/23 ■

WWK LEBENSVERSICHERUNG AUF GEGENSEITIGKEIT



DFSI-Punkte UNTERNEHMENSQUALITÄT:

Produktqualität: 91,16

91,76

WWK

Eine starke Gemeinschaft

DFSI RATING SUBSTANZKRAFT LV Qualitätsrating 10/22

Substanzkraft:

89.72

DFSI RATING AAA LV Qualitätsrating 10/22

🖥 DFSI RATING SERVICE LV Qualitätsrating 10/22

Service:

97,05

PLZ/Stadt: 80335 München 089 51140 Tel. Email: info@wwk.de Homepage: www.wwk.de

Anschrift: Marsstr. 37

Vertriebsart: Serviceversicherer **Anzahl Verträge:** 1.055.349 48.726.025.000 Euro Versicherungssumme: Kapitalanlagenbestand: 11.590.273.004 Euro Marktanteil in % nach gebuchten Bruttobeiträgen: 1,29%

SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: 334% SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: 241%

SUBSTANZKRAFT 89,72 Substanzkraftquote

- EK-Quote - RfB-Quote

- Bewertungsreserven

Nettorendite

Gewinnbeteiligung 2022

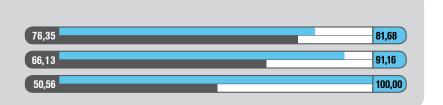


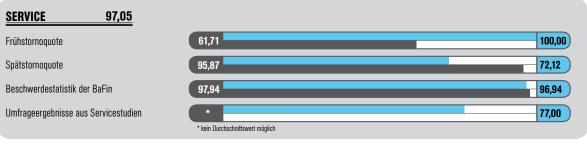
PRODUKTQUALITÄT 91,16

Risikoversicherungen zur Absicherung biometrischer Risiken

Leben- und Rentenversicherungen

Produktvielfalt





Durchschnitt DFSI-Punkte

15







DFSI-Qualitätsrating: Die besten Lebensversicherer 2022/2023

25.10.2022 15:16

Auch 2022 vergibt DFSI Ratings (eine Ausgründung des Deutschen Service-Instituts (DFSI) in Köln) Qualitätsratings an Lebensversicherer. Dafür wurden bei 36 marktrelevanten Anbietern Substanzkraft, Produkt- und Servicequalität untersucht. Die Ergebnisse: Bei den klassischen Service-Versicherern konnte die WWK ihre Spitzenposition erneut verteidigen. Knapp dahinter Allianz und Ergo Vorsorge. Bei den Direktversicherern kam die Europa auf Platz eins, dicht gefolgt von der Hannoverschen.

Schon die vergangenen Jahre waren für die deutschen Lebensversicherer schwierig. Die aktuelle Situation ist jedoch nochmals deutlich herausfordernder: Zu Corona-Pandemie und Ukraine-Krieg gesellt sich eine Inflation in schwindelerregender Höhe. Hinzu kommt noch die Zinswende der EZB, die weitere Unwägbarkeiten für die Branche in sich birgt. Seit Beginn der Pandemie gab es Befürchtungen in der Branche, das Neukunden-Geschäft könne stark einbrechen und die Stornoquoten kräftig steigen. Beides war bis Anfang 2022 nicht zu beobachten. Was auch der neuen Lust der Deutschen auf Aktien geschuldet war. Besonders das Geschäft mit Fondspolicen lief überraschend gut. "Doch mit dem Einbruch des Aktienmarkts wegen des Ukraine-Kriegs dürfte nun auch dieser Bereich einen Dämpfer erlitten haben", fürchtet Sebastian Ewy, Senior-Analyst des DFSI.

Neukunden sollten beim Abschluss ihrer Police gezielt auf Anbieter setzen, die gut dastehen und ein zukunftssicheres Geschäftsmodell vorweisen können. Aber auch für alle, die bereits eine Lebensversicherungs- oder Rentenpolice haben, sollte die Zukunftsfestigkeit ihres Versicherers oberste Priorität haben. Jeder Kunde sollte sich fragen: "Wie sicher ist es, dass mein Versicherer in den kommenden Jahren und Jahrzehnten so gut wirtschaftet, dass sich meine Police auch rentiert?" Um eine leicht verständliche, aber dennoch differenzierende Hilfestellung zu geben, hat DFSI Ratings für das aktuelle Rating 36 marktrelevante Lebensversicherer – 33 Service-Versicherer und drei Direktversicherer – eingehend bewertet. Diese decken zusammen rund 75 Prozent des deutschen Lebensversicherungsmarktes ab.

Wie im Vorjahr erreicht im aktuellen Qualitätsrating der Lebensversicherer von 33 untersuchten Serviceversicherern lediglich die WWK Lebensversicherung die Bestnote "Exzellent (1,0)". Allianz und Ergo Vorsorge schrammen dagegen mit der Note "Sehr Gut (1,1)" knapp an der Bestnote vorbei. Neben diesen beiden schnitten weitere zehn Lebensversicherer "Sehr Gut" ab: Continentale (1,2), Basler, Swiss Life, Ideal, Stuttgarter, Württembergische (alle 1,3), BL - die Bayerische, Axa, Lebensversicherung von 1871 (alle 1,4) sowie Universa 1,5). Das Gros der klassischen Versicherer - insgesamt 17 Unternehmen - erhielt die Endnote "Gut". Drei Service-Versicherer bekamen die Note "Befriedigend".

Bei den drei Direktversicherern schnitt die Europa mit "Sehr Gut (1,1)" am besten ab, die Hannoversche bekam die Note "Sehr Gut (1,2)" ab. Die Cosmos Lebensversicherung kam im DFSI-Qualitätsrating auf "Gut (2,4)". (*DFPA/mb1*)

DFSI Deutsches Finanz-Service Institut GmbH ist ein unabhängiger Datendienst, der marktrelevante Informationen zu Versicherern, Banken, sonstigen Finanzdienstleistern und Gesetzlichen Krankenkassen

WWK zum 17. Mal in Folge mit "Höchster Substanzkraft" ausgezeichent

23/09/2022



Foto: © sergign - stock.adobe.com

In einer aktuellen Untersuchung von FOCUS Money hat die WWK Lebensversicherung a. G. erneut mit ihrer "Substanzkraftquote" überzeugt. Diese Kennzahl soll Kunden als Orientierungshilfe bei der Auswahl ihres Versicherers helfen.

Seit 2003 überprüft FOCUS Money mit der "Substanzkraftquote" die Stressresistenz der 30 größten Lebensversicherer Deutschlands. In der Kategorie Serviceversicherer hat die WWK nun bereits zum 17. Mal den ersten Platz erreicht und erhält erneut das Prädikat "Höchste Substanzkraft". Für die Berechnung der Quote stehen das Eigenkapital sowie die freie Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB) im Mittelpunkt. Denn diese gelten als die wichtigsten finanziellen Sicherheitspuffer eines Lebensversicherers. Zudem werden bei der Substanzkraftquote große Teile des Schlussüberschussanteilfonds (SÜAF) berücksichtigt. Die Substanzkraftquote zeigt auch, wie viel Risikokapital einem Versicherer bezogen auf seine Größe zur Verfügung steht.

Jürgen Schrameier, Vorstandsvorsitzender der WWK erklärt: "Unsere Eigenkapitalbasis ist dreimal so hoch wie im Marktdurchschnitt. Das gibt uns auch in einem schwierigen Marktumfeld den erforderlichen Spielraum, um flexibel in Anlageformen zu investieren, die höhere Renditen abwerfen als niedrig verzinste Staats- und Unternehmensanleihen mit hoher Bonität." (Ib)



Newsletter Archiv Media-Daten Impressum Datenschutzerkjärung

Namen und Nachrichten

WWK erneut Champion - in der Branche neue Posten

11. März 2022 - Den Auftakt zu neuen Personalien bildet heute die WWK Lebensversicherung. Weitere Unternehmen meldeten Neues – darunter neue Positionen von zwei Frauen – siehe Talanx und Janus Henderson Investors. Außerdem erhielten wir Personalmeldungen von mobilversichert, Industrieversicherungsmakler MRH Trowe und der Gothaer.

Die WWK Lebensversicherung a. G. (www.wwk.de) wurde von der überregionalen Tageszeitung "Die Welt" zum vierten Mal in Folge zum "Deutschen Champion der Lebensversicherer" gekürt. Der Versicherer verteidigt damit auch im Jahr 2022 erfolgreich seinen Spitzenplatz. Die Analyse- und Beratungsgesellschaft ServiceValue GmbH analysiert jährlich im Auftrag der "Welt" branchenübergreifend deutsche Unternehmen. Untersucht werden die Ergebnisse verschiedener Kundenbefragungen in den fünf Kategorien Kundenservice, Digital (Homepage, Apps, soziale Netze), Preise und Qualität der angebotenen Produkte sowie die Strahlkraft der Marke.

Alle fünf Teilbereiche werden unabhängig voneinander beleuchtet. Die Analyse fand ohne Mitwissen oder Beteiligung der untersuchten Unternehmen statt. Darüber hinaus stellte sich die WWK freiwillig einem Management-Audit.

Im Ergebnis entstehen fünf verbindliche Rankings, die kumuliert werden, um die Nr.1 einer jeweiligen Branche zu ermitteln. Im Segment der Lebensversicherungen konnten sich 19 Unternehmen für die Endausscheidung qualifizieren.



Die WWK überzeugte durch sehr gute Ergebnisse bei den Befragungen und dem hervorragenden Abschneiden beim Audit und wurde von den Initiatoren der Studie zum Branchensieger und somit zum "Deutschen Champion der Lebensversicherer" gekürt.



Jürgen Schrameier, Vorstandsvorsitzender der WWK, erklärt: "Die erneute Auszeichnung der WWK als "Deutscher Champion der Lebensversicherer" bestätigt unsere strategischen Unternehmensziele, die wir konsequent umsetzen. Wir wollen eine größtmögliche Nähe zu unseren Kunden und setzen dabei auf den Einsatz moderner Technik sowie die Entwicklung innovativer Produkte, die die Wünsche und Bedürfnisse der Kundschaft befriedigen. Zur Kernidentität der WWK zählen Unabhängigkeit, Substanzkraft sowie hohe Wettbewerbsfähigkeit bei Produkten und Services."



moneyrating-spezial







CANADA LIFE: Vom Standort Köln aus schon länger in Deutschland aktiv, wird dem internationalen Versicherer rundum die beste Finanzkraft bescheinigt

ALLIANZ: Der in Stuttgart angesiedelte Branchenprimus des Münchner Allianz-Konzerns überzeugierneut auf ganzer Linie mit besten Bonitätsurteilen

Finanzstarke Lebensversicherer

	Versicherung	lop-Rating (von)	Bestnote	Bewertung		
1	Allianz	Allianz AA (S&P, Fitch)				
	Canada Life	AA (S&P, Fitch)	1	Extrem Stark		
	Condor	AA (Fitch)	1	Extrem Stark		
	DLVAG	Allianz: AA (S&P, Fitch)	1	Extrem Stark		
	Ergo Vorsorge	AA (Fitch)	1	Extrem Stark		
	Hannoversche	A++ (Assekurata, U)	1	Extrem Stark		
	R+V	AA (Fitch)				
	WWK	AAA (DFSI)	1	Extrem Stark		
	Zurich	A+ (A.M. Best)	1	Extrem Stark		
2	Axa	AA- (S&P, Fitch)	1,25	Besonders Stark		
	Bayern-Versicherung	AA- (Fitch)	1,25	Besonders Stark		
	Continentale	AA+ (DFSI)	1,25	Besonders Stark		
	DBV Deutsche Beamten	Axa: AA- (S&P, Fitch)	1,25	Besonders Stark		
	Delta Direkt	LV 1871: AA+ (DFSI)	1,25	Besonders Stark		
	Deutsche Ärzteversicherung	AA- (Fitch)	1,25	Besonders Stark		
	Die Bayerische	AA+ (DFSI)	1,25	Besonders Stark		



CONDOR: 2008 von der R+V-Versicherung übernommen, kann der Hamburger Anbieter mit extrem starker Finanzkraft glänzen



WWK: Wie schon seit Jahren punktet der Versicherungsverein aus München mit extrem starker Bonitätsnote

5

FOCUS-MONEY

WWK erhält weitere Bestnote

23/03/2022



Foto: © sdecoret - stock.adobe.com

Im aktuellen Finanzstärke-Rating von FOCUS MONEY hat der Versicherer erneut die Bestnote "Extrem Stark" erhalten. Grundlage für die Bewertung ist das Ratingergebnis des Deutschen Finanz-Service Instituts (DFSI).

In der DFSI-Studie wurde die WWK Lebensversicherung a.G. als einziger Lebensversicherer mit der Bestnote AAA (Exzellent) ausgezeichnet. Die Untersuchung zur Unternehmensqualität analysierte die Kriterien Substanzkraft, Produktqualität und Service. Damit auch Kunden die Finanzstärke von Versicherern besser beurteilen können, hat FOCUS MONEY nun Bewertungen zur Finanzkraft einzelner Versicherer von sechs renommierten Instituten in einem Ranking mit einheitlichem Bewertungsschema zusammengeführt. Bei diesem Finanzstärke-Rating überzeugte die WWK mit der Auszeichnung ihrer Bonität erneut.

Der Vorstandsvorsitzende der WWK Versicherungsgruppe, **Jürgen Schrameier**, erklärt: "Die sehr gute Bewertung der WWK ist in erster Linie auf die hohe Substanzkraft des Unternehmens zurückzuführen. Unsere Eigenkapitalausstattung liegt bei gut 6 % der Deckungsrückstellung und liegt damit weit über dem Branchendurchschnitt. Unsere Finanzstärke ist ein Garant dafür, dass wir die Leistungs- und Garantieversprechen an unsere Kunden langfristig einlösen können. In den aktuellen Niedrigzinszeiten ist dies ein wichtiger Aspekt für die Kunden bei der Wahl ihres Vorsorgepartners." (Ib)



PRESSEINFORMATION

Köln. 12.04.2022

DFSI-Studie "Die Zukunftssicherheit der deutschen Lebensversicherer" 2022

WWK ist zukunftssicherster Service-Versicherer

Anhaltendes Zinstief, sinkender Höchstrechnungszins und stark steigende Inflation – können die Lebensversicherer das überleben? Dieser Frage ging auch in diesem Jahr das Deutsche Finanz-Service Institut (DFSI) detailliert nach. Für die Studie "Die Zukunftssicherheit der deutschen Lebensversicherer 2022" wurden die 60 größten in Deutschland aktiven Lebensversicherer einem harten Fakten-Check unterzogen. Wie schon in den Vorjahren erwies sich die WWK Leben als der Service-Versicherer, der am besten für die Zukunft gerüstet ist. Bei den Direkt-Versicherern lag die Hannoversche ganz vorne. Insgesamt konnten vier Unternehmen die Bestnote "Exzellent" erringen.

Die Krise der deutschen Lebensversicherer kennt kein Ende. Seit 2008 leiden sie unter Niedrigzinsen. Nun wurde zu Beginn des Jahres der Höchstrechnungszins auf 0,25 Prozent abgesenkt. "Das macht es den Versicherern unmöglich, Neukunden klassischer Tarife wenigstens den Beitragserhalt zu garantieren, sagt Thomas Lemke, Geschäftsführer des Deutschen Finanz-Service Instituts (DFSI) in Köln. Zudem steige die Inflation derzeit stark. "Wer in dieser Situation klassische Lebens- und Rentenpolicen kauft, nimmt sehenden Auges drastische Kaufkraftverluste in Kauf. Daher ist das Neugeschäft mit klassischen kapitalbildenden Policen praktisch tot", konstatiert Lemke. Doch das faktische Aus für die klassischen kapitalbildenden Versicherungen im Neugeschäft heißt längst nicht, dass diese Policen bedeutungslos sind – im Gegenteil. Selbst für die Zukunftsfähigkeit der einzelnen Lebensversicherer sind sie eminent wichtig. Haben die Gesellschaften insgesamt doch noch etwa 40 Millionen klassische Renten-Policen im Bestand, mit garantierten Verzinsungen von bis zu vier Prozent jährlich. "Dieser Bestand hängt den Versicherern wie ein Klotz am Bein", erläutert Sebastian Ewy, Senior Analyst beim DFSI. "Es ist äußerst herausfordernd, die Garantien im Bestand zu verdienen." Zudem drohen weitere Belastungen von bis zu 30 Milliarden Euro durch anstehende regulatorische Änderungen. "Die Krise der Lebensversicherer ist noch nicht vorbei", resümiert Lemke.

Damit stellen sich zwangsläufig Fragen: Welche Lebensversicherer haben ihr Geschäft möglichst zukunftsfest aufgestellt? Und welche nicht? Werden die Lebensversicherer überhaupt überleben? Das DFSI hat daher – wie schon in den Vorjahren – eine Studie zur Zukunftssicherheit deutscher Lebensversicherer durchgeführt. Dafür wurden fünf Bereiche detailliert untersucht: die Substanzkraft, die Ertragsstärke, die Kundenzufriedenheit, die Bestandsicherheit sowie die Kundenperformance.

Die Ergebnisse spiegeln die Dramatik der Situation: Sechs der untersuchten Lebensversicherer schaffen es nicht, die geforderten gesetzlichen Solvabilitätsquoten ohne Hilfe der derzeit noch zulässigen Übergangsmaßnahmen zu erreichen. Und 24 der 60 untersuchten Versicherer erwirtschafteten lediglich Rohüberschussmargen 1,0 Prozent und weniger. "Ein fatales Ergebnis für die betreffenden Gesellschaften, denn aus der Rohüberschussmarge werden die nicht garantierten Kundenüberschüsse finanziert. Zudem werden bei Versicherungs-Aktiengesellschaften daraus die Aktionäre bedient", erläutert DFSI-Versicherungsexperte Ewy. Verschärfend für Kunden von Versicherungs-AGs gibt es bei diesen AGs den Trend, den Aktionären immer größere Anteile des Rohüberschusses zukommen zu lassen. "Diese teils eklatante Bevorzugung wird oft durch eine Absenkung der Gewinnbeteiligung der Kunden erzielt," weiß DFSI-Geschäftsführer Thomas Lemke.



12.04.2022. Seite 2

Übrigens: Im Schnitt schütten die untersuchten Versicherer 2022 eine Überschussbeteiligung von 1,90 Prozent aus. Nur bei sieben Unternehmen lag die Quote mit 2,5 Prozent bis 3,0 Prozent deutlich höher. Am anderen Ende der Skala rangieren neun Versicherer mit Überschussbeteiligungen von 1,25 Prozent und weniger. Fatal für Neukunden, denn auch bei diesen Gesellschaften erhalten Kunden mit Altverträgen weiterhin die bei Abschluss garantierte Mindestverzinsung von bis zu 4,0 Prozent.

Doch nicht nur zu geringe Erträge und fehlende finanzielle Substanz bringen Versicherer in existenzielle Gefahr: Bei immer mehr Gesellschaften bluten die Bestände aus. Lediglich bei 18 Service-Versicherern wächst der Bestand noch. "Diese Entwicklung stimmt uns sehr bedenklich", sagt DFSI-Experte Ewy. "Der Mehrzahl der Versicherer kommen die Kunden abhanden."

Und das Gesamtergebnis der DFSI-Studie? Unterm Strich kam bei den Service-Versicherern die WWK – wie schon in den Vorjahren – auf den ersten Platz. Und wie schon 2021 erzielte mit der ERGO Vorsorge nur ein weiterer Service-Versicherer ebenfalls die Gesamtnote "Exzellent". Auch bei den Direktversicherern bekamen zwei Unternehmen die Bestnote: die Hannoversche auf Platz eins und direkt dahinter die EUROPA. Mit "Sehr Gut" wurden fünfzehn Service-Versicherer sowie ein Biometrie-Versicherer bedacht. Die Note "Gut" erhielten insgesamt 32 Versicherer – darunter auch Marktführer Allianz. Acht Versicherer boten in Sachen Zukunftssicherheit dagegen nur eine "Befriedigende" Gesamtleistung.

Die DFSI-Studie "Zukunftssicherheit der deutschen Lebensversicherer 2022" zeigt auf, dass Deutschlands Lebensversicherer unterschiedlich gut gerüstet sind. "Aktuell gibt es mit den beiden Service-Versicherem WWK und ERGO Vorsorge sowie den beiden Direktversicherem Hannoversche und EUROPA gerade einmal vier Unternehmen, deren Geschäftsmodelle als tatsächlich zukunftssicher anzusehen sind," sagt DFSI-Studienleiter Sebastian Ewy. Auch die sechszehn Versicherer, die mit "Sehr Gut" abgeschnitten haben, dürften ihre Hausaufgaben gemacht haben. "Andererseits gibt es Unternehmen, deren Geschäftsmodelle in Sachen Zukunftssicherheit deutlich nachgebessert werden müssen." Eine weitere Konsolidierung der Branche einschließlich weiterer Run-Offs sei daher wahrscheinlich. Ewys Resümee: "Die Lage der Lebensversicherer bleibt äußerst angespannt."



12.04.2022, Seite 3

Top Gesamtbewertung - Serviceversicherer:

Unternehmen	Gesamti	ewertung	Substanzkraft	Ertragsstärke	Kunden- zufriedenheit	Bestands- sicherheit	Kunden- performance	
	DFSI Punkte	DFSI Note	DFSI Punkte	DFSI Punkte	DFSI Punkte	DFSI Punkte	DFSI Punkte	
WWK	92,15	Exzellent	99,51	79,00	94,35	91,64	91,73	
ERGO Vorsorge	91,54	Exzellent	100,00	79,51	93,37	83,31	97,58	
Stuttgarter	86,77	Sehr Gut	98,43	71,34	93,45	71,92	95,47	
Continentale	86,63	Sehr Gut	83.73	84,66	99,94	80,75	94,98	
IDEAL	85,76	Sehr Gut	98,00	96,81	100,00	35,51	100,00	
Alte Leipziger	84,56	Sehr Gut	97.26	76.87	64.91	69.54	98.29	
uniVersa	83,78	Sehr Gut	100,00	69,39	93,25	52,90	100,00	
LV1871	83,41	Sehr Gut	100,00	92,50	50,00	51.88	96.90	
Provinzial Hannover	83,16	Sehr Gut	100,00	71,42	100,00	52,05	89,80	
Swiss Life	83.15	Sehr Gut	86.34	83,06	69.65	81,15	87.52	
Condor	82,92	Sehr Gut	83,16	80,73	100,00	64,12	98,96	
Basler	82,91	Sehr Gut	86.25	78.00	78.47	76.72	92.86	
Zurich	82,72	Sehr Gut	92,05	71,16	50,00	87,98	91,14	
Öffentliche Braunschweig	82,44	Sehr Gut	100.00	78.77	98.71	39.82	92.31	
HanseMerkur	81,83	Sehr Gut	98,14	90,00	91,78	37,91	84,80	
VOLKSWOHL-BUND	81,43	Sehr Gut	82,22	84,90	49,51	79,94	98,22	
Deutsche Ärzteversicherung	80.84	Sehr Gut	78,50	90.47	98,35	76.57	67,45	
Nürnberger	79,88	Gut	86,83	79,94	43,49	77,89	90,48	
Württembergische	79,43	Gut	77,38	82,38	100.00	58,46	94,55	
INTER	79,40	Gut	100,00	79,89	92,58	24,92	94,53	
Generali Deutschland	78,87	Gut	56.88	80,51	100.00	92.73	95.39	
						. , .		
MÜNCHENER VEREIN	78,70	Gut	100,00	66,31	92,81	43,62	82,91	
Provinzial Rheinland	78,69	Gut	86,18	70,70	100,00	57,63	85,74	
LVM	78,54	Gut	89,29	65,26	100,00	53,53	90,19	
AXA	77,88	Gut	81,73	84,17	86,48	57,34	82,19	
Mecklenburgische	77,58	Gut	100,00	59,15	97,47	45,34	79,56	
HELVETIA	77,31	Gut	74,45	65,07	100,00	69,60	95,46	
Öffentliche Sachsen-Anhalt	77,03	Gut	87,52	68,97	100,00	47,08	87,95	
Allianz	76,98	Gut	83,70	87,64	98,65	55,49	61,28	
Bayern-Versicherung	75,47	Gut	63,45	63,53	100,00	82,53	93,71	
Concordia oeco	71,89	Gut	85,01	66,33	75,81	40,81	87,53	
Gothaer	70,52	Gut	75,57	63,88	45,28	69,81	85,37	
Barmenia	70,25	Gut	67,69	73,22	81,42	44,12	99,66	
R+V AG	69,02	Gut	59,82	62,71	83,54	60,95	100,00	
SV SparkassenVersicherung	68,12	Gut	64,58	68,10	87,12	49,29	88,85	
Sparkassen-Versicherung Sachsen	67,87	Gut	63,29	74,63	63,05	48,87	98,08	
HUK-COBURG	67,86	Gut	50,00	75,67	80,01	68,93	89,58	
PB Leben	67,09	Gut	48,16	57,05	98,78	79,28	87,25	
Provinzial NordWest	66,51	Gut	59,63	59,86	100,00	84,87	44,61	
VPV	64,67	Gut	66,46	65,74	50,00	52,56	85,01	
HDI	62,56	Gut	30,00	60,54	87,36	81,07	100,00	
R+V a.G.	61,75	Gut	97,34	59,41	78,96	39,49	0,00	
DEVK Deutsche Eisenbahn	61,48	Gut	49,41	81,95	66,88	43,56	82,66	
neue leben	61,36	Gut	33,70	66,86	100,00	87,04	58,55	
SIGNAL IDUNA	57,23	Befriedigend	21,97	70,68	100,00	54,48	96,75	
Versicherer im Raum der Kirchen	54,65	Befriedigend	50,00	60,95	92,99	28,33	66,61	
DEVK Allgemeine	54,09	Befriedigend	39,61	68,10	50,00	58,65	65,83	
Debeka	52,90	Befriedigend	33,71	57,75	50,00	50,01	96,99	
Öffentliche Oldenburg	48.16	Befriedigend	19,02	69,55	55,82	41,80	91,00	

Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit

VersicherungsJournal.de

Das Wesentliche im Blick

DFSI zeichnet die zukunftssichersten Lebensversicherer aus

14.4.2022 – In einer aktuellen Untersuchung von DFSI Ratings schneiden Hannoversche, Europa, WWK und Ergo Vorsorge mit der Höchstnote "exzellent" ab. Von 60 untersuchten Gesellschaften werden 40 als nicht zukunftssicher eingestuft.

Für ihre veröffentlichte Studie "Die Zukunftssicherheit der deutschen Lebensversicherer 2022" hat die DFSI Ratings GmbH die 60 größten in Deutschland aktiven Anbieter analysiert. Im Mittelpunkt der Untersuchung stand die Frage, ob die Gesellschaften angesichts des Dauerzinstiefs überhaupt noch zukunftsfest aufgestellt sind.

Seit Jahresbeginn 2022 gilt der historisch niedrigste Höchstrechnungszins (HRZ) aller Zeiten. So sank der umgangssprachlich genannte Garantiezins von 0,9 Prozent auf 0,25 Prozent. Verantwortlich dafür ist die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) (VersicherungsJournal 25.11.2021).

Angaben zur Untersuchung

Die Auswertung der Studie umfasst die folgenden fünf Bereiche:

- Substanzkraft (Eigenkapitalquote, freie RfB- und Bewertungsreserven-Quote, Finanzkraft und SCR-Quote), Gewichtung im Gesamtergebnis 35 Prozent;
- Ertragsstärke (Rohüberschussmarge, Nettoverzinsung 2018 bis 2020, Überschussbeteiligung 2022, Abschlusskosten- und Verwaltungskosten-Quote), 20 Prozent:
- Bestandssicherheit (Verträge 2020, Wachstumsquote, Spätstornoquote, sonstige Verträge), 20 Prozent;
- Kundenperformance (Partizipationsquote, ohne Bewertung: Return on Equity (RoE)), 15 Prozent;
- Kundenzufriedenheit (Frühstorno- und Beschwerdequote), zehn Prozent.

Besonderheit bei Kundenperformance

Zur Kategorie Kundenperformance vermerken die Autoren noch einen besonderen Punkt, die Analysten unterscheiden hier nach der Rechtsform der Anbieter. "Die Aktiengesellschaften müssen immer auch die Rendite-Interessen ihrer Aktionäre beachten. Die Versicherungsvereine dagegen nicht, da sie letztlich den Kunden selbst gehören", heißt es in den Unterlagen.

In der Studie wurde diesem Unterschied Rechnung getragen, indem es bei Versicherungsvereinen als optimal angesehen wurde, wenn die Partizipationsquote der Kunden 90 Prozent betrug und die restlichen zehn Prozent der Stärkung des Eigenkapitals dienten. Bei AGs gab es dagegen Punktabzug, wenn der Return on Equity (ROE) für die Aktionäre den Wert von 15 Prozent überstieg, führen die Autoren aus.

Wie die einzelnen Versicherer (ab der Note "befriedigend") bei den 18 verschiedenen Kriterien abgeschnitten haben, zeigen die Analysten auf ihrer Internetseite auf.

Dort ist ebenfalls ersichtlich, welche Werte die Anbieter jeweils erreicht haben und mit wie vielen Punkten diese bewertet wurden. Weitere Detailergebnisse sind in diesem 20-seitigen PDF-Dokument (518 KB) zusammengefasst.

Vier Versicherer in der Spitzengruppe

Insgesamt erreichten vier Testteilnehmer die Gesamtnote "exzellent". Es sind die gleichen Unternehmen wie bereits im Vorjahr (26.2.2021). 2020 erzielte die Top-Bewertung nur ein Akteur (22.1.2020). Zum aktuellen Spitzenquartett zählen:

- Hannoversche Lebensversicherung AG (95,40 von 100 möglichen Punkten),
- Europa Lebensversicherung AG (92,64),
- WWK Lebensversicherung a.G. (92,15),
- Ergo Vorsorge Lebensversicherung AG (91,54,).

16 Gesellschaften lagen im Ranking hinter den Top-Platzierten. Im Vorjahr waren es gerade mal fünf Unternehmen. Eine "sehr gute" Bewertung erhielten 2022 folgende Versicherer:

- BL die Bayerische Lebensversicherung AG (87,51 von 100 möglichen Punkten),
- Stuttgarter Lebensversicherung a.G. (86,77),
- Continentale Lebensversicherung AG (86,63),
- Ideal Lebensversicherung a.G. (85,76),
- Alte Leipziger Lebensversicherung a.G. (84,56),
- Universa Lebensversicherung a.G. (83,78),
- Lebensversicherung von 1871 a.G. München (LV 1871) (83,41),
- Provinzial Lebensversicherung Hannover (83,16),
- Swiss Life AG, Niederlassung für Deutschland (83,15),
- Condor Lebensversicherungs-AG (82,92)
- Basler Lebensversicherungs-AG (82,91),
- Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG (82,72),
- Öffentliche Lebensversicherung Braunschweig (82,44),
- Hansemerkur Lebensversicherung AG (81,83),
- Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G. (81,43) und
- Deutsche Ärzteversicherung AG (80,84).

Branchenschwergewichte (6.4.2022) wie die Allianz Lebensversicherungs-AG oder die R+V Lebensversicherung AG erhielten gerade mal die Note "gut". Von den getesteten Unternehmen sieht die DFSI lediglich die "exzellenten" beziehungsweise "sehr guten" Gesellschaften als "zukunftssicher" an.

Marktteilnehmer in drei Gruppen aufgeteilt

In den Studienunterlagen sind die Gesellschaften nach "Serviceversicherern", "Direktund Biometrieversicherern" sowie "Run-off-Versicherern" gruppiert. Direktversicherer könnten günstiger wirtschaften als Serviceversicherer. Zu dieser Gruppe zählen die Analysten auch die im Maklervertrieb aktiven Anbieter Europa und Hannoversche (12.2.2021).

Gesellschaften, die hauptsächlich biometrische Risiken absicherten, seien vom Niedrigzins weniger stark betroffen. Bei den Run-offs wirke sich das fehlende Neugeschäft "erheblich" auf Abschlusskosten, Stornoquoten und Bestandssicherheit aus.

Andere Untersuchungen, andere Ergebnisse

Die Unternehmensqualität von Lebensversicherern wird jedes Jahr von zahlreichen Analysehäusern durchleuchtet. Diese legen ihren Untersuchungen unterschiedliche Bewertungsparameter und -raster mit meist selbst gewählten Gewichtungen zugrunde.

Die Redaktion des VersicherungsJournals hat einen Vergleich der Analysen der Ascore Das Scoring GmbH, der DFSI Ratings GmbH, der Franke und Bornberg GmbH, Morgen & Morgen GmbH und der Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH vorgenommen. Nur sechs Anbieter erhielten laut Auswertung mindestens drei Mal die Höchstnote (2.2.2022).

In einer Bewertung der Analysegesellschaft für Anlage- und Versicherungsprodukte mbH im Auftrag der Finanzen Verlag GmbH schneiden zum zweiten Mal in Folge die Ergo Vorsorge, die Europa, die Hannoversche, die Ideal und die Allianz besonders gut ab (17.2.2022).

Als Folge der Zinserholung hat sich die Solvenzquote (SCR) bei rund zwei Dritteln der deutschen Lebensversicherer zum Jahresende 2021 erhöht. Die Assekurata Assekuranz Rating-Agentur GmbH kommt nach der Untersuchung von 75 Gesellschaften auf eine aufsichtsrechtliche Solvenzquote auf einen Durchschnittswert von 460,36 (Vorjahr: 390,02) Prozent (12,4,2022).

Das liegt am oberen Ende der Hochrechnung des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) (4.4.2022).

Cornelia Hefer







Studie zur Zukunftssicherheit der deutschen Lebensversicherer vorgelegt

12,04,2022 14:24

Anhaltendes Zinstief, sinkender Höchstrechnungszins und steigende Inflation - können die Lebensversicherer das überleben? Dieser Frage ging das Deutsche Finanz-Service Institut (DFSI) nach. Für die Studie "Die Zukunftssicherheit der deutschen Lebensversicherer 2022" wurden die 60 größten in Deutschland aktiven Lebensversicherer einem Fakten-Check unterzogen. Wie schon in den Vorjahren erwies sich die WWK Leben als der Service-Versicherer, der am besten für die Zukunft gerüstet ist. Bei den Direkt-Versicherern lag die Hannoversche ganz vorne. Insgesamt konnten vier Unternehmen die Bestnote "Exzellent" erringen.

Die Krise der deutschen Lebensversicherer kenne kein Ende. Seit 2008 leiden sie unter Niedrigzinsen. Nun wurde zu Beginn des Jahres der Höchstrechnungszins auf 0,25 Prozent abgesenkt. "Das macht es den Versicherern unmöglich, Neukunden klassischer Tarife wenigstens den Beitragserhalt zu garantieren, sagt Thomas Lemke, Geschäftsführer des Deutschen Finanz-Service Instituts (DFSI) in Köln. Zudem steige die Inflation derzeit stark. Doch das faktische Aus für die klassischen kapitalbildenden Versicherungen im Neugeschäft heiße längst nicht, dass diese Policen bedeutungslos sind - im Gegenteil. Selbst für die Zukunftsfähigkeit der einzelnen Lebensversicherer seien sie eminent wichtig. Hätten die Gesellschaften insgesamt doch noch etwa 40 Millionen klassische Renten-Policen im Bestand, mit garantierten Verzinsungen von bis zu vier Prozent jährlich. "Dieser Bestand hängt den Versicherern wie ein Klotz am Bein", erläutert Sebastian Ewy, Senior Analyst beim DFSI. "Es ist äußerst herausfordernd, die Garantien im Bestand zu verdienen." Zudem drohen weitere Belastungen von bis zu 30 Milliarden Euro durch anstehende regulatorische Änderungen. "Die Krise der Lebensversicherer ist noch nicht vorbei", resümiert Lemke.

Damit stellten sich zwangsläufig Fragen: Welche Lebensversicherer haben ihr Geschäft möglichst zukunftsfest aufgestellt? Die Ergebnisse spiegelten die Dramatik der Situation: Sechs der untersuchten Lebensversicherer schaffen es nicht, die geforderten gesetzlichen Solvabilitätsquoten ohne Hilfe der derzeit noch zulässigen Übergangsmaßnahmen zu erreichen. Und 24 der 60 untersuchten Versicherer erwirtschafteten lediglich Rohüberschussmargen 1,0 Prozent und weniger. "Ein fatales Ergebnis für die betreffenden Gesellschaften, denn aus der Rohüberschussmarge werden die nicht garantierten Kundenüberschüsse finanziert. Zudem werden bei Versicherungs-Aktiengesellschaften daraus die Aktionäre bedient", erläutert Ewy. Doch nicht nur zu geringe Erträge und fehlende finanzielle Substanz brächten Versicherer in existenzielle Gefahr: Bei immer mehr Gesellschaften bluten laut Analyse die Bestände aus. Lediglich bei 18 Service-Versicherern wächst der Bestand noch.

Unter dem Strich kam beim Gesamtergebnis bei den Service-Versicherern die WWK auf den ersten Platz. Und wie schon 2021 erzielte mit der Ergo Vorsorge nur ein weiterer Service-Versicherer ebenfalls die Gesamtnote "Exzellent". Auch bei den Direktversicherern bekamen zwei Unternehmen die Bestnote: die Hannoversche auf Platz eins und direkt dahinter die Europa. Mit "Sehr Gut" wurden fünfzehn Service-Versicherer sowie ein Biometrie-Versicherer bedacht. Die Note "Gut" erhielten insgesamt 32 Versicherer darunter auch Marktführer Allianz. Acht Versicherer boten in Sachen Zukunftssicherheit dagegen nur eine "Befriedigende" Gesamtleistung. (*DFPA/mb1*)





12. April 2022

WWK wurde als "zukunftssicherster Service-Versicherer" ausgezeichnet

Die auch am österreichischen Markt tätige WWK Lebensversicherung a. G. wurde im Rahmen der vom Deutschen Finanz-Service Institut (DFSI) durchgeführten aktuellen Studie "Die Zukunftssicherheit der deutschen Lebensversicherer 2022" mit der Bestnote "Exzellent" ausgezeichnet. Gleichzeitig ist der Versicherer Testsieger im Bereich der Serviceversicherer.

"Die seit vielen Jahren konsequente Stärkung des Eigenkapitals gibt uns auch in einem schwierigen Marktumfeld den erforderlichen Spielraum, um flexibel in Anlageformen zu investieren, die höhere Renditen abwerfen als Staats- und Unternehmensanleihen. Unsere Kunden können sich darauf verlassen, dass ihr Versicherungsschutz auch langfristig gesichert ist. Die starke finanzielle Ausstattung ermöglicht zudem einen dauerhaft fairen Umgang mit unseren Vertriebspartnern", so Jürgen Schrameier, Vorstandsvorsitzender der WWK.

Zentraler Ausgangspunkt für die Studie waren dabei die Fragen "Anhaltendes Zinstief, sinkender Höchstrechnungszins und stark steigende Inflation – können die Lebensversicherer das überleben?" und "Welche Versicherer haben ihr Geschäft möglichst zukunftsfest aufgestellt?"

Um die Zukunftsfestigkeit der einzelnen Lebensversicherer bewerten zu können, hat das DFSI insgesamt fünf Bereiche jedes einzelnen Lebensversicherers einer eingehenden Prüfung unterzogen: Substanzkraft, Ertragsstärke, Kundenzufriedenheit, Bestandssicherheit und Kundenperformance. Die WWK konnte bei allen fünf Kriterien überzeugen

Foto oben: Jürgen Schrameier, Vorstandsvorsitzender der WWK

MANAGEMENT & VERTRIEB



"Wir suchen Führungspersönlichkeiten für unsere Stammorganisation"

INTERVIEW MIT RAINER GEBHART, VORSTAND VERTRIEB DER WWK VERSICHERUNGEN

Zum Vertriebswegemix der WWK gehören Versicherungsmakler und die eigene Stammorganisation. Nach Ansicht des Versicherers bietet letztere Wechselwilligen im aktuellen Umfeld einige Vorteile. Ganz generell betont er jedoch die Bedeutung des stationären Vertriebs in der Versicherungsvermittlung.

Herr Gebhart, wie ist bei der WWK das erste Halbjahr gelaufen?

Mit der Absatzentwicklung unserer Vorsorgeprodukte sind wir auch in diesem Jahr mehr als zufrieden. Nach der Absenkung des Höchstrechnungszinses und den damit verbundenen Auswirkungen auf Fondsrenten mit Garantie hat-

ten wir mit Umsatzeinbußen gerechnet. Diese konnten wir mit unserer neuen Fondsrente ohne Garantie zwar nicht vollständig ausgleichen, aber immerhin gut kompensieren.

Die Pandemie hat Vert
vieles im Vertrieb verändert. Beispiel ist oft
die Video-Beratung. Ist
Ihr Haus wieder "back
to normal"? Und wie geht es in der
Richtung weiter?

Die Pandemie hat den Ausbau von digitalen Möglichkeiten für die Kundenberatung stark beschleunigt. Wir stellen allerdings fest, dass die elektronischen Möglichkeiten eine individuelle Beratung vor Ort und damit eine dauerhaft erfolgreiche Kundenbindung häufig nicht ersetzen können. Deshalb forcieren wir im Vertrieb den persönlichen Kontakt in der Tat Richtung "back

to normal". Die digitalen Angebote nutzen wir trotzdem weiter, um die Kundenbeziehung noch effizienter zu gestalten. Viele Kunden möchten zwar gerne persönlich beraten werden, der Kontakt muss aber heute nicht mehr zwingend im Wohnzimmer oder in der Geschäftsstelle stattfinden.

"Wir stellen fest, dass die elektronischen Möglichkeiten eine individuelle Beratung vor Ort und damit eine dauerhaft erfolgreiche Kundenbindung häufig nicht ersetzen können. Deshalb forcieren wir im Vertrieb den persönlichen Kontakt in der Tat Richtung 'back to normal'."

In der Pandemie hat die Beratung vielleicht sogar an Bedeutung gewonnen. Wir sehen sogar, dass Strategien im Direktversicherungsgeschäft wieder eingesammelt werden. Gibt es hier ein Umdenken?

Seit vielen Jahren beträgt der Marktanteil von Direktversicherern in etwa 5%. Eine steigende Tendenz war und ist nicht zu erkennen. Deswegen haben wir nie ernsthaft mit dem Gedanken gespielt, Altersvorsorgeprodukte – quasi ohne Beratungsleistung – direkt über digitale Plattformen zu vertreiben. Die WWK ist ein erklärter Serviceversicherer.

In der Lebensversicherung waren die Erwartungen für das Direktgeschäft insgesamt nicht hoch. Bleibt es dabei: Die Produkte

> sind zu komplex, die Lebenssituationen einfach zu verschieden?

Ja, die Produkte sind schlichtweg zu komplex. Die allermeisten Kunden wollen sich auch nicht in der Tiefe mit Produktfeatures beschäftigen, wie beispielsweise der Auswahl von Fonds oder mit Rentengarantiefaktoren. Auch die unterschiedliche Besteue-

rung von Altersvorsorgeprodukten macht es für den Ottonormalverbrauer fast unmöglich, die "richtige" Anlageform für sich zu finden. Qualitativ hochwertige Beratung hat einen hohen Wert für den Kunden; und ist auch nicht umsonst zu haben. Sie erfordert zudem eine intensive und laufende Ausund Weiterbildung der Versicherungsvermittler. Diese unterstützen wir seit vielen Jahren durch ein breites Angebot an Qualifizierungsmög-

MANAGEMENT & VERTRIEB

lichkeiten in unserem eigenen Schulungszentrum der WWK Akademie. Vor Ort oder natürlich auch auf dem digitalen Weg über zahlreiche Webinare.

Für Versicherungsvermittler sieht es demnach nicht schlecht aus?

Wir glauben, dass der Beruf des Versicherungsvermittlers eine starke Aufwertung erfahren wird. Die Effekte der demografischen Entwicklung wirken immer stärker und sorgen dafür, dass die gesetzliche Rente immer weiter zurückgehen wird. Sie wird bei vielen Menschen nicht mehr für einen auskömm-

lichen Lebensabend ausreichen. Der Bedarf zusätzlicher privater Vorsorge steigt deshalb. Das Fachwissen über eine sinnvolle Ausgestaltung der Vorsorge gewinnt damit deutlich an Wert. Das wird sich insgesamt positiv auf das Ansehen des Berufsstandes auswirken.

Und trotzdem sinkt die Zahl der Versicherungsvertreter?

Die Anforderungen an den Vertrieb von Finanzprodukten ist mit der ersten EU-Vermittlerrichtlinie und vielen folgenden regulatorischen Maßnahmen deutlich gestiegen. Das hat zu einer deutlichen Bereinigung des Marktes geführt. Darüber hinaus sind in den letzten Jahren viele Vermittler altersbedingt ausgeschieden. Die Zahl der Vermittler ist also merklich gesunken; gleichzeitig ist das Fachwissen und die Qualität der Beratungsleistung bei den verbleibenden Beratern stark gestiegen. Das war und ist eine begrüßenswerte Entwicklung für die Kundschaft.

Die WWK will gegen den Trend die Stammorganisation ausbauen. Warum?

Die WWK setzt beim Geschäft mit Lebensversicherungen seit jeher auf eine starke Ausschließlichkeitsorganisation und auf den Vertrieb über freie Makler und Vertriebsorganisationen. Daran wollen wir auch in Zukunft festhalten. Der eigene WWK-Vertrieb ist darüber hinaus der Hauptabsatzträger für unsere Kompositversicherungen. Er ist und bleibt damit ein strategisch wichtiger und fester Bestandteil unseres Vertriebswegemixes.

Gleichzeitig sehen wir aus den genannten Gründen in der persönlichen Beratung einen großen Mehrwert für Kunden. Davon sind wir so überzeugt, dass wir auch entgegen dem Trend der Branche unser Vertriebsnetz ausweiten wollen. Dafür brauchen wir neben Vermittlern kompetente und motivierte Führungskräfte auf allen Vertriebsebenen sowie Spezialisten, beispielsweise im Bereich der bAV.

"Der Bedarf zusätzlicher privater Vorsorge steigt. Das Fachwissen über eine sinnvolle Ausgestaltung der Vorsorge gewinnt damit deutlich an Wert. Das wird sich insgesamt positiv auf das Ansehen des Berufsstandes auswirken."

Was macht die AO heute noch attraktiv?

Wir haben eine dezentrale Struktur in Deutschland und sind mit neun Filialdirektionen und 30 Bezirksdirektionen in fast allen Regionen Deutschlands vertreten. Damit bieten wir unseren angebundenen Ausschließlichkeitsagenturen eine starke berufliche Heimat mit gleichzeitig unternehmerischer Freiheit. Überdurchschnittliche, leistungsorientierte Verdienstmöglichkeiten sowie gute Aufstiegsmöglichkeiten in einer stabilen Vertriebs- und Unternehmensstruktur machen die Ausschließlichkeit der WWK zudem attraktiv.

Dazu bekommen die Vermittler eine optimale Vertriebsunterstützung seitens der WWK in den Bereichen Vertriebsservice, digitale Unterstützung sowie Aus- und Weiterbildung. Aber auch unsere leistungsstarken Produkte in Leben und Komposit sorgen für die langfristige Zufriedenheit unserer Kunden. Der freie Makler muss sich hingegen um alles selbst kümmern. Er übernimmt zudem viele Haftungsrisiken, die mit Auswahl der Produkte und der Verpflichtung zum Best-

Advice gegenüber dem Kunden ergeben.

Nicht zu vergessen ist auch die hohe Markenbekanntheit der WWK sowie die vielfältigen Angebote für ein professionelles Agenturmarketing vor Ort. Das erleichtert den erfolgreichen Zugang zum Kunden deutlich und sichert den Erfolg unserer Ausschließlichkeitsorganisation.

Nun ist es insgesamt nicht einfach, Fach- und Führungskräfte für die Versicherungswirtschaft zu gewinnen. Finden Wechsel vor allem innerhalb der Branche statt?

Gute Fach-und Führungskräfte sind natürlich immer gesucht. Wir wollen von der steigenden Wechselwilligkeit in der Branche profitieren. Dabei kommt uns der Rückzug vieler Versicherer aus dem stationären Vertrieb und dem Schließen von Bankfilialen stark entgegen. Wir

suchen aktuell ganz gezielt hochqualifizierte Führungspersönlichkeiten für unsere Stammorganisation, die unseren Qualitätsanspruch an persönliche Kundenberatung teilen und eine entsprechende Vertriebsmannschaft aufbauen können.

Dabei wollen wir auch neue Wege gehen. Wir bieten Führungskräften, deren Filiale vor Ort geschlossen wurde, eine Bezirksdirektion in deren Wohnumfeld an. Digitale Möglichkeiten machen dies heute viel einfacher möglich als noch vor wenigen Jahren.

Vertrieb | Partner-Interview

"Wir suchen aktuell ganz gezielt hochqualifizierte Führungspersönlichkeiten"

Rainer Gebhart, Vertriebsvorstand der WWK Versicherungen, spricht über den Aufbau des Vertriebs seines Unternehmens, die Kompetenzen, die Mitarbeitende mitbringen müssen, und wie die WWK sie bei ihrer Tätigkeit unterstützt.

Die WWK Versicherungen beraten ihre Kunden vorrangig zu den Themen Altersvorsorge und Existenzsicherung. Welche Produkte werden derzeit besonders stark nachgefragt?

Die WWK ist am Markt für ihr hochwertiges und innovatives Angebot an fondsgebundenen Altersvorsorgeprodukten bekannt. Wir waren einer der ersten Anbieter von Fondspolicen in Deutschland und haben die Produktgattung nun seit mehr als 50 Jahren im Sortiment. Heute sind wir mit einem Bestand von circa 5,8 Milliarden Euro Gesamtanlagen in Fonds einer der Marktführer in diesem Geschäftsfeld. Unsere aktuell meistgewählte Produktreihe ist WWK IntelliProtect 2.0. Wir bieten variable Garantieniveaus zwischen 50 und

Kompakt

- Name:
- Web:
- Firmensitz:

WWK Versicherungen www.wwk.de

München (Zentraldirektion)

■ Kurzporträt: Die WWK Versicherungsgruppe wird als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG) geführt. Als solcher ist die WWK ausschließlich ihren Kunden, den Mitgliedern, verpflichtet und agiert unabhängig von Aktionärsinteressen. Auf das Geschäftsvolumen bezogen ist die Gesellschaft einer der substanz- und eigenkapitalstärksten Lebensversicherer in Deutschland.

80 Prozent der eingezahlten Beiträge, je nach Risikoneigung des Kunden. Das Produkt steht auch als Riester-Rente mit vollständiger Beitragsgarantie zur Verfügung. Damit sind wir einer der wenigen verbliebenen Riester-Anbieter.

Welche Ziele möchte Ihr Unternehmen 2022 erreichen?

Auf der Produktebene bieten wir seit diesem Jahr mit der WWK Premium FondsRente 2.0 eine neue Produktreihe, die während der Ansparzeit bewusst auf Kapitalgarantien verzichtet. Zielgruppe sind fondsaffine Kunden, die an den globalen Aktienmärkten eine möglichst hohe Rendite erzielen wollen. Mit der "Rentenphase Invest" ermöglichen wir den Kunden außerdem, auch in der Verrentungsphase mit bis zu 50 Prozent des angesparten Vermögens in Investmentfonds investiert zu bleiben. Unser Ziel ist es, die neue Produktreihe möglichst rasch am Markt zu etablieren und unsere Marktanteile auf das Niveau der fondsgebundenen Tarife mit Garantie zu heben. Insgesamt möchten wir in diesem Jahr an die Vertriebserfolge der vergangenen Jahre anknüpfen, die von sehr hohen Wachstumsraten vor allem bei der geförderten Altersvorsorge geprägt waren. Nach der Absenkung des Höchstrechnungszinses zu Jahresbeginn und den damit verbundenen Auswirkungen auf Fondsrenten mit Garantie rechnen wir mit einem insgesamt etwas moderaterem Umsatzvolumen.

Wie ist Ihr Vertrieb aufgestellt?

Die WWK setzt beim Geschäft mit Lebensversicherungen seit jeher auf eine starke Ausschließlichkeitsorganisation und auf den Vertrieb über freie Makler und Vertriebsorganisationen. Daran wollen wir auch in Zukunft nichts ändern. Der eigene WWK-Vertrieb ist der Hauptabsatzträger für unsere Kompositversicherungen. Unsere Ausschließlichkeit ist dezentral organisiert. Wir sind mit neun Filialdirektionen und

30 BANKMAGAZIN 10 | 2022

www.springerprofessional.de

Vertrieb | Partner-Interview

Rainer Gebhart

ist seit 1995 Vertriebsvorstand der WWK Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit und der WWK Allgemeine Versicherung. Zu seinem Verantwortungsbereich zählen neben der Ausschließlichkeitsorganisation der Partnervertrieb, die Außendienstverwaltung sowie Marketing und Öffentlichkeitsarbeit.



32 Bezirksdirektionen in fast allen Regionen Deutschlands vertreten. Bundesweit sind derzeit circa 1.100 Vertriebspartner für uns tätig. Die Vermittler werden vor Ort durch die Serviceteams der WWK-Stützpunkte und durch unsere Experten in den Bereichen Komposit und Leben sowie einem kompetenten Netz an IT-Consultants unterstützt. Darüber hinaus beantwortet die WWK Zentraldirektion mit ihrem professionellen Kunden-Kommunikations-Center für Vermittler und Kunden viele Fragen schnell und kompetent.

Welche Kompetenzen beziehungsweise Kenntnisse sollten Partner und Führungskräfte im Vertrieb mitbringen?

Wir arbeiten auf Vertriebspartnerebene mit selbstständigen Unternehmern nach § 84 Handelsgesetzbuch (HGB) zusammen. Diese beraten unsere Kunden in erster Linie rund um die Themen Altersvorsorge und Absicherung. Deshalb erachte ich spezifisches Know-how über Versicherungen und Fonds sowie einen guten Überblick über die aktuellen Entwicklungen an den globalen Finanzmärkten als ebenfalls essentiell. Führungskräfte im Vertrieb zeichnen sich durch eine hohe Motivations-, Kommunikations- und Teamfähigkeit aus. Hier erwarten wir neben langjährige Erfahrung im Vertrieb von Finanzprodukten ein überzeugendes Auftreten, Durchsetzungsvermögen und hohe soziale Kompetenz.

Wie unterstützt die WWK ihre Vertriebskräfte?

Unsere Vermittler erhalten eine optimale Unterstützung in den Bereichen Vertriebsservice, digitale Unterstützung sowie Aus- und Weiterbildung. Aber auch unsere leistungsstarken Produkte in Leben und Komposit sorgen für die langfristige Zufriedenheit unserer Kunden. Nicht zu vergessen sind die hohe Markenbekanntheit der WWK sowie die vielfältigen Angebote für ein professionelles Agenturmarketing vor Ort. Das erleichtert den erfolgreichen Zugang zum Kunden deutlich. Wir bieten unseren angebundenen Vermittlern eine starke berufliche Heimat mit gleichzeitig unternehme-

rischer Freiheit. Dazu gehören auch überdurchschnittliche, leistungsorientierte Verdienstmöglichkeiten sowie gute Aufstiegsmöglichkeiten.

Wie können sich Vertriebskräfte, die bisher im Bankbereich beratend tätig waren, bei Ihnen einbringen?

Wir wollen von der steigenden Wechselwilligkeit in der Finanzbranche profitieren. Wir suchen aktuell ganz gezielt hochqualifizierte Führungspersönlichkeiten für unsere Stammorganisation, die unseren Qualitätsanspruch an persönliche Kundenberatung teilen und eine entsprechende Vertriebsmannschaft aufbauen können. Konkret bieten wir offene Stellen auf den Führungsebenen von Filial- und Bezirksdirektoren im attraktiven Angestelltenverhältnis. Zudem suchen wir Profis für den bAV-Vertrieb. Diese können im Grundsatz ihre Tätigkeit in ihrem bisherigen regionalen Umfeld ausüben. Wir glauben, dass Führungskräfte aus Banken sehr gut zu unserer Ausrichtung auf das Fondsgeschäft passen. Sie sind es im Rahmen ihrer Aus- und Weiterbildung gewohnt, Kunden kapitalmarktnah im Wertpapierbereich zu beraten. Unsere Tarife ermöglichen es, die Sparguthaben über viele Fonds- und Asset-Klassen breit zu diversifizieren. Expertise und Erfahrung in der Strukturierung von Sparbeiträgen und Vermögen ist also auch bei uns sehr gefragt.

Spielt die Digitalisierung eine Rolle bei der Beratung durch die WWK-Vertriebspartner?

Viele Kunden informieren sich heute online. Aber ohne Beratung digital auf Knopfdruck abschließen wollen die meisten nicht. Das zeigt: Die persönliche Beratung ist mehr als zeitgemäß. Daher setzen wir nach wie vor auf die Ausbildung und laufende Qualifizierung unserer Berater. Gleichzeitig stellen wir zeitgemäße digitale Rahmenbedingungen bereit. Denn der persönliche Kontakt muss nicht mehr zwingend im Wohnzimmer oder in der Geschäftsstelle stattfinden.

Die Fragen stellte Bianca Baulig.



Die **betriebliche Altersversorgung** ist eine wichtige Säule für einen finanziell auskömmlichen Ruhestand. FOCUS-MONEY hat die Anbieter auch in diesem Jahr einem Fairness-Check unterzogen

von Bastian Hebbeln

uf die Nullrunde folgte nun ein üppiger Zuschlag: Die Anpassung der gesetzlichen Rente ist in diesem Jahr so hoch ausgefallen wie seit Jahrzehnten nicht mehr. Doch im Umfeld zahlreicher Krisen, die den Staat vor gewaltige finanzielle Herausforderungen stellen, sinkt trotz aktueller Erhöhungen das Vertrauen der Bürger in die gesetzliche Rente weiter. 60 Prozent gehen von einer Verschlechterung des Versorgungsniveaus in den kommenden 20 Jahren aus, ergab eine Umfrage des Deutschen Instituts für Vermögensbildung und Alterssicherung (DIVA).

Wer im Ruhestand den Gürtel nicht enger schnallen will, muss also in Fragen der Altersabsicherung selbst aktiv werden. Eine attraktive Möglichkeit bietet die betriebliche Altersversorgung (bAV), die laut DIVA jeder dritte Erwerbstätige verstärkt in den Blick nimmt. Direktzusage, Pensionszusage, Direktversicherung, Pensionskasse oder Pensionsfonds: In

der bAV sind fünf unterschiedliche Durchführungswege möglich – welcher beschritten wird, entscheidet der Arbeitgeber. Am weitesten verbreitet ist die Direktversicherung, die gut die Hälfte aller Verträge ausmacht.

Zuschuss vom Arbeitgeber. Tatsächlich ist die Rente vom Chef eine gute Idee: Vor allem, wer neu in einer Firma ist, kommt zwar kaum noch in den Genuss einer klassischen Betriebsrente, die voll vom Arbeitgeber finanziert wird (Direktzusage, Pensionszusage). Jedes Unternehmen muss aber eine bAV anbieten und die Verträge mit mindestens 15 Prozent bezuschussen. Den Rest investieren die Arbeitnehmer steuer- und sozialabgabenfrei aus ihrem Gehalt.

Für Arbeitgeber ist die bAV auch deshalb interessant, weil sie im Kampf um die Fachkräfte mehr denn je ein wichtiges Argument darstellt, um neue Mitarbeiter zu gewinnen und langjährige zu binden. Um das Instrument erfolgreich zu

Wichtige Fragen Wegen des hohen Informationsbedürfnisses ist die Beantwortung aller Fragen laut Studie für die Kunden besonders wichtig. 80 Prozent äußern sich über die Leistungen positiv. 5-Jahres-Wertung Sieger im Abonnement Gualität auf Dauer: Beantwortung aller Fragen "Alle meine Fragen zu meiner Direktversicherung werden mir beantwortet." In Prozent der Befragten trifft überhaupt nicht zu trifft eher nicht zu trifft eher nicht zu trifft eher zu 42 Unternehmen

Qualität auf Dauer: Diese Anbieter haben es fünf Jahre lang durchgängig in die Rangliste für die Gesamt-Fairness geschafft. Zudem verbuchten sie mindestens in drei Jahren die Bestnote "Sehr

Gut". Mit der Allianz, DEVK, SV SparkassenVersicherung, Swiss Life und WWK gelang dies fünf Unternehmen sogar seit 2018 durchgängig.

BETRIEBLICHER

ALTERSVORSORGER

Urtell	Unternenmen
Sehr Gut	Allianz
Sehr Gut	DEVK
Sehr Gut	HUK-COBURG
Sehr Gut	Provinzial Versicherungsgruppe
Sehr Gut	R+V
Sehr Gut	SIGNAL IDUNA
Sehr Gut	SV SparkassenVersicherung
Sehr Gut	Swiss Life
Sehr Gut	WWK

GESAMT-RANKING

13 Anbieter mit glänzender Fairness

Die Auswahl für die Kunden wird größer: Mittlerweile gibt es 20 Anbieter (Vorjahr: 17), die überdurchschnittlich fair und partnerschaftlich mit ihren Kunden



umgehen. 13 Unternehmen bekamen für ihre Performance sogar das Spitzenurteil "Sehr Gut".

Aufsteiger der diesjährigen Studie ist die LVM. Der Versicherer aus Münster schaffte den Sprung in die Rangliste der überdurchschnittlich Fairen und wurde direkt mit "Sehr Gut" bewertet. Von "Gut" auf "Sehr Gut" kletterten Ergo und die Württembergische.

Rangliste

Unternehmen

Sehr Gut	Allianz
Sehr Gut	CosmosDirekt
Sehr Gut	DEVK
Sehr Gut	ERGO
Sehr Gut	Generali Deutschland
Sehr Gut	HUK-COBURG
Sehr Gut	LVM Versicherung
Sehr Gut	Provinzial Versicherungsgruppe
Sehr Gut	SIGNAL IDUNA
Sehr Gut	SV SparkassenVersicherung
Sehr Gut	Swiss Life
Sehr Gut	Württembergische
Sehr Gut	WWK
Gut	Canada Life
Gut	Debeka
Gut	Gothaer
Gut	HDI
Gut	R+V
Gut	VGH
Gut	Zurich

nutzen, ist wegen der Komplexität der bAV die Gestaltung und Kommunikation des Angebots von entscheidender Bedeutung. Gefordert sind hier auch die Versicherer. Der faire und partnerschaftliche Umgang mit den Unternehmen und deren Mitarbeitern ist besonders wichtig. Wem das am besten gelingt, hat FOCUS-MONEY erneut gemeinsam mit den Experten von ServiceValue untersucht. Zentrale Ergebnisse: Die Anzahl der top bewerteten Unternehmen hat zugenommen, und die Branche konnte ihr Fairness-Niveau im Vorjahresvergleich noch einmal steigern. Der durchschnittliche Indexwert legte um 0,9 Punkte zu.

Verbesserte Ergebnisse. Ein beachtlicher Sprung im Vergleich zur Vorjahresstudie gelang den bAV-Anbietern in der Teildisziplin Kundenservice. Hier ist auch das Merkmal mit der höchsten Wirkung bei der Kundenbindung angesiedelt: die Beantwortung aller Fragen. Mit der Leistung der Anbieter sind mittlerweile 80 Prozent der Befragten zufrieden, besonders die Kunden der LVM sparten nicht mit Lob. Der Versicherer aus Münster punktete ebenfalls bei dem Item Kontaktmöglichkeiten.

Besonders hohe Zustimmungswerte erhielten auch Canada Life bei den Kombinationsmöglichkeiten im Bereich ▶

FOCUS-MONEY 34/2022 77

Steuern & SparenNachhaltige <u>Lebensversicherer</u>

Licht im ESG-Dschungel

Kunden wünschen sich Nachhaltigkeit auch beim Thema Altersvorsorge. €uro hat zum ersten Mal die **Nachhaltigkeit deutscher Lebensversicherer** getestet von FRANK PÖPSEL

achhaltigkeitsaspekte gewinnen bei der Auswahl einer Versicherung an Bedeutung. Fast jeder zweite Deutsche kann sich vorstellen, seine Police bei einem Versicherer abzuschließen, der besonderen Wert auf Umweltschutz legt. Ein Viertel würde sogar für diese Produkte etwas mehr bezahlen. Das zeigt eine repräsentative Allensbach-Umfrage im Auftrag des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV). Vor allem bei der jungen Zielgruppe zwischen 16 und 29 Jahren liegt Nachhaltigkeit im Trend.

"Nachhaltigkeit ist kein Nischenthema mehr. Umweltschutz beeinflusst immer mehr das Konsum- und Anlageverhalten der Menschen", sagt Jörg Asmussen, Hauptgeschäftsführer des GDV. Das Problem: Die Mehrheit weiß gar nicht, dass es solche Versicherungen gibt. Erst rund ein Drittel der Befragten kennt diese Produkte. Asmussen geht davon aus, dass sich das bald ändern dürfte. "Der Markt für nachhaltige Versicherungsprodukte wird in den kommenden Jahren an Bedeutung gewinnen." Der Hauptgrund: die europäische Versicherungsvertriebsrichtlinie. Ab August 2022 müssen Versicherer das Thema Nachhaltigkeit in der Beratung aktiv ansprechen.

Der GDV hat sich Ziele gesetzt. Die Versicherer sollen auch ihren Beitrag zum

Stopp des Klimawandels leisten. Dafür hat der Verband Ziele definiert. Erstens: Die Kapitalanlage der Versicherer soll bis 2050 klimaneutral gestaltet werden. Zweitens: Bis 2025 und dann fortlaufend sollen CO₂-Reduktionen in den Portfolios realisiert werden. Drittens: Langfristig sollen keine industriellen Risiken mehr ins Portefeuille genommen werden, wenn die Geschäftspartner keine eigenen Anstrengungen hin zu einer nachhaltigen Wirtschaft unternehmen. Und viertens:



Deutschlands nachhaltigste Lebensversicherungen Transparenz ist wichtig – gerade auch bei Nachhaltigkeit. Welche Unternehmen überzeugen. Hier die besten 24 von 57 befragten Unternehmen

Name	Arbeitgeber in %	Umwelt- aspekte in %	Ökonomische Aspekte in %	Unterneh- menskultur in %	Kunden- zufriedenheit in %	Sonstiges in %	Gesamt- ergebnis in %	Note
PB Leben	88	87	100	100	95	100	93	sehr gut
HDI Leben	88	87	100	100	92	100	93	sehr gut
LVM Versicherung	95	100	74	100	100	100	92	sehr gut
WWK Versicherungen	98	93	84	83	93	100	92	sehr gut
Barmenia Lebensversicherung a. G.	88	93	95	100	87	100	92	sehr gut
AXA Lebensversicherung AG	100	80	89	100	85	100	90	sehr gut
Neue Leben	88	87	100	100	73	100	90	sehr gut
Generali Deutschland Lebensversicherung AG	98	84	74	100	98	100	89	sehr gut
Deutsche Ärzteversicherung AG	100	80	89	100	75	100	89	sehr gut
Targo Leben	88	87	100	100	63	100	89	sehr gut
Alte Leipziger Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit	88	87	84	100	76	100	87	sehr gut
Zurich Deutscher Herold Lebensversicherungs AG	86	93	84	100	64	100	86	gut
HanseMerkur	84	80	89	83	89	100	86	gut
Dialog Lebensversicherungs-AG	98	84	74	100	67	100	85	gut
CosmosDirekt Lebensversicherungs AG	98	84	74	100	41	100	82	gut
Stuttgarter Lebensversicherung a. G.	84	76	79	92	94	75	82	gut
Württembergische Lebensversicherung AG	93	71	63	100	98	75	80	gut
Hannoversche Lebensversicherung AG	79	71	79	83	96	100	80	gut
Debeka Lebensversicherungsverein a. G.	88	80	74	100	66	75	80	gut
Swiss Life Deutschland	86	73	74	100	76	75	79	gut
Universa Lebensversicherung a.G.	79	67	79	83	96	100	79	gut
Continentale Lebensversicherung AG	81	89	53	83	98	75	78	gut
Europa Lebensversicherung AG	81	89	53	83	98	75	78	gut
Basler Lebensversicherungs-AG	84	76	58	100	83	100	77	gut

Stichtag: 01.06.2022; Benchmark für die Notenvergabe war jeweils die höchste erreichte Punktzahl. Bis 87 Prozent gab es die Note sehr gut, bis 74 Prozent die Note gut; Quelle: DFSI, €uro

106 €URO 08|22



bis 2025 in den eigenen Liegenschaften in Deutschland klimaneutral zu arbeiten.

Dabei ist die aktuelle Bilanz gar nicht so schlecht. Laut GDV werden bereits heute rund 80 Prozent der direkt oder indirekt gehaltenen Kapitalanlagen nach ESG-Kriterien gemanagt. Nahezu alle Versicherer arbeiten mit Ausschlusskriterien. Künftig wird der CO₂-Fußabdruck für erste Bestandteile des Portfolios zur Verfügung stehen.

Doch Nachhaltigkeit besteht nicht nur aus CO₂-Reduktion, sie umfasst auch die ESG-Bereiche Umwelt, Soziales und Unternehmensführung. Wie nachhaltig sind Lebensversicherer, wenn man all das beleuchtet? €uro wollte es wissen und hat das Deutsche Finanz-Service Institut (DFSI) mit der Analyse beauftragt.

Für den Test wurden sechs Bereiche einer Analyse unterzogen: Arbeitgeber-Kriterien, Umweltaspekte, ökonomische Aspekte, Unternehmenskultur, Kundenzufriedenheit und sonstige Kriterien.

Im Bereich Arbeitgeber-Kriterien flossen die Ergebnisse ein, ob das Unternehmen über Maßnahmen zur Gleichberechtigung und Gleichstellung aller Mitarbeiter verfügt, wie hoch die Mitarbeiterfluktuation ist, ob verlängerte Elternzeit für Mitarbeiter oder Homeoffice möglich ist oder ob zum Beispiel Kinderbetreuung angeboten wird.

Für den Bereich Umweltaspekte wurden elf Merkmale analysiert. Hierbei wurde etwa betrachtet, woher die Hauptverwaltung ihre Energie bezieht, ob auf den Wasserverbrauch geachtet wird oder ob ein regelmäßiges Energie-Monitoring stattfindet.

Im Bereich Ökonomische Aspekte waren die Fragestellungen unter anderem:

Aus welchen Gründen befasst sich Ihr Unternehmen mit Nachhaltigkeit? Erfüllen die Kapitalanlagen die Kriterien der EU-Taxonomie-Verordnung? Sind in Ihrem Unternehmen bereits Managementkonzepte im Einsatz oder geplant?

Beim Punkt Unternehmenskultur wurde unter anderem analysiert, ob eine Anti-Korruptions- und -Bestechungspolitik verankert ist, ob es Richtlinien zur Unternehmensethik gibt oder ob das Thema Nachhaltigkeit im Rahmen von übergreifenden Initiativen gefördert wird.

Als Kennzahlen für die Kundenzufriedenheit wurden die Frühstorno-, Beschwerde- und Partizipationsquote und der Return on Equity als Maßzahl für die Zufriedenheit von Shareholdern und Stakeholdern unter die Lupe genommen.

Im Bereich sonstige Kriterien wurde unter anderem abgefragt, ob das Unternehmen eine klare Vision hinsichtlich "Nachhaltigkeit" und "gesellschaftliche Verantwortung" hat, ob Kundenanforderungen hinsichtlich ökologischer, sozialer und ökonomischer Anforderungen berücksichtigt werden oder ob das Unternehmen mit Gruppen zur Förderung des Umweltschutzes sowie der sozialen Gerechtigkeit kooperiert.

Für die Gesamtbewertung wurden die jeweiligen Ergebnisse in den Teilbereichen addiert und ins Verhältnis zur maximal erreichten Punktzahl gesetzt. "Nachhaltigkeit ist immer auch Transparenz", freut sich Thomas Lemke, Geschäftsführer des DFSI. "Und mit unserem Test "Deutschlands nachhaltigste Lebensversicherer" ist es uns zum ersten Mal gelungen, Durchblick im Dschungel der Nachhaltigkeit zu schaffen."



Nachhaltig für die Umwelt Für Kunden ist ein Engagement in Sachen Klimaschutz wichtig

Name	Umweltaspekte in %	Note
LVM Versicherung	100	sehr gut
WWK Versicherungen	93	sehr gut
Barmenia Lebensversicherung a. G.	93	sehr gut
Zurich Deutscher Herold Lebensversicherungs AG	93	sehr gut
Continentale Lebensversicherung AG	89	sehr gut
Europa Lebensversicherung AG	89	sehr gut
Alte Leipziger Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit	87	sehr gut
PB Leben	87	sehr gut
HDI Leben	87	sehr gut
Neue Leben	87	sehr gut
Targo Leben	87	sehr gut
Generali Deutschland Lebensversicherung AG	84	gut
Dialog Lebensversicherungs-AG	84	gut
CosmosDirekt Lebensversicherungs AG	84	gut

Stichtag: 01.06.2022; Umweltbezogene Kriterien wurden für das Gesamtergebnis mit 25 Prozent gewichtet; Quelle: DFSI, €uro

€URO 08|22 107

Steuern & Sparen Nachhaltige Lebensversicherer









Nachhaltigste Arbeitgeber Wer die Mitarbeiter optimal unterstützt

Name	Arbeitgeber in %	Note
AXA Lebensversicherung AG	100	sehr gut
Deutsche Ärzteversicherung AG	100	sehr gut
WWK Versicherungen	98	sehr gut
Generali Deutschland Lebensversicherung AG	98	sehr gut
Dialog Lebensversicherungs-AG	98	sehr gut
CosmosDirekt Lebensversicherungs AG	98	sehr gut
LVM Versicherung	95	sehr gut
Württembergische Lebensversicherung AG	93	sehr gut
PB Leben	88	sehr gut
HDI Leben	88	sehr gut
Barmenia Lebensversicherung a. G.	88	sehr gut
Neue Leben	88	sehr gut
Targo Leben	88	sehr gut
Alte Leipziger Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit	88	sehr gut
Debeka Lebensversicherungsverein a. G.	88	sehr gut
DEVK Deutsche Eisenbahn	88	sehr gut
DEVK Allgemeine	88	sehr gut
Zurich Deutscher Herold Lebensversicherungs AG	86	gut
Swiss Life Deutschland	86	gut
HanseMerkur	84	gut
Stuttgarter Lebensversicherung a. G.	84	gut
Basler Lebensversicherungs-AG	84	gut

Stichtag: 01.06.2022; das Kriterium Nachhaltigkeit als Arbeitgeber floss mit 25 Prozent in die Bewertung ein. Abgebildet sind die Top 22; Quelle: DFSI, Euro

Nachhaltig auch in der Ökonomie Für Kunden ebenfalls unentbehrlich

Name	Ökonomische Aspekte in %	Note
PB Leben	100	sehr gut
HDI Leben	100	sehr gut
Neue Leben	100	sehr gut
Targo Leben	100	sehr gut
Barmenia Lebensversicherung a. G.	95	sehr gut
AXA Lebensversicherung AG	89	sehr gut
Deutsche Ärzteversicherung AG	89	sehr gut
HanseMerkur	89	sehr gut
WWK Versicherungen	84	gut
Alte Leipziger Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit	84	gut
Zurich Deutscher Herold Lebensversicherungs AG	84	gut

Stichtag: 01.06.2022; Ökonomische Aspekt wurden mit 25 Prozent gewichtet. Abgebildet sind die Top 11; Quelle: DFSI, €uro

Nachhaltige Unternehmenskultur Engagement auch über das Unternehmen hinaus

Name	Unternehmens- kultur in %	Note
LVM Versicherung	100	sehr gut
PB Leben	100	sehr gut
HDI Leben	100	sehr gut
Barmenia Lebensversicherung a. G.	100	sehr gut
AXA Lebensversicherung AG	100	sehr gut
Generali Deutschland Lebensversicherung AG	100	sehr gut
neue leben	100	sehr gut
Deutsche Ärzteversicherung AG	100	sehr gut
Targo Leben	100	sehr gut
Alte Leipziger Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit	100	sehr gut
Zurich Deutscher Herold Lebensversicherungs AG	100	sehr gut
Dialog Lebensversicherungs-AG	100	sehr gut
CosmosDirekt Lebensversicherungs AG	100	sehr gut
Württembergische Lebensversicherung AG	100	sehr gut
Debeka Lebensversicherungsverein a. G.	100	sehr gut
Swiss Life Deutschland	100	sehr gut
Basler Lebensversicherungs-AG	100	sehr gut
DEVK Deutsche Eisenbahn	100	sehr gut
DEVK Allgemeine	100	sehr gut
Volkswohl Bund Versicherungen	100	sehr gut
Stuttgarter Lebensversicherung a. G.	92	sehr gut

Stichtag: 01.06.2022; das Kriterium nachhaltige Unternehmenskultur wurde mit 7,5 Prozent gewichtet. Nur die Ergebnisse ab sehr gut wurden in die Tabelle aufgenommen; Quelle: DFSI, €uro

Nachhaltig für die Kunden Auch die Stakeholder müssen zufrieden sein

Name	Für die Kunden in %	Note
LVM Versicherung	100	sehr gut
Generali Deutschland Lebensversicherung AG	98	sehr gut
Württembergische Lebensversicherung AG	98	sehr gut
Continentale Lebensversicherung AG	98	sehr gut
Europa Lebensversicherung AG	98	sehr gut
Hannoversche Lebensversicherung AG	96	sehr gut
uniVersa Lebensversicherung a. G.	96	sehr gut
PB Leben	95	sehr gut
Stuttgarter Lebensversicherung a. G.	94	sehr gut
WWK Versicherungen	93	sehr gut
HDI Leben	92	sehr gut
HanseMerkur	89	sehr gut
Barmenia Lebensversicherung a. G.	87	sehr gut
AXA Lebensversicherung AG	85	gut

Stichtag: 01.06.2022; Kundenaspekte wurden mit 12,5 Prozent gewichtet. Abgebildet sind die Top 14; Quelle: DFSI, €uro

€

108 €URO 08|22

WWK ist Makler-Champion 2022

01/04/2022



Foto: © Robert Kneschke - stock.adobe.com

Die WWK Lebensversicherung a. G. wurde von der Fachzeitschrift
Versicherungsmagazin und dem Analysehaus Service Value auch in diesem Jahr beim
alljährlichen Branchenwettbewerb Makler-Champions geehrt. Dabei wurde dem
Versicherer die Auszeichnung in der Kategorie Lebensversicherung in "Silber" verliehen.
Die WWK gehört damit zur Spitzengruppe der beliebtesten Maklerversicherer. Thomas
Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor der Sonderdirektion sowie Mark
Mauermann, Organisationsdirektor der Vertriebsdirektionen Deutschland nahmen die
Auszeichnung im Rahmen der offiziellen Preisverleihung auf dem Petersberg bei Bonn
entgegen.

Beide betonten: "Auf die erneute Auszeichnung der WWK sind wir stolz. Denn sie zeigt eindrucksvoll unsere hohe Wettbewerbsfähigkeit. Das ist für einen Versicherer, der neben dem Maklervertrieb auch auf eine starke Ausschließlichkeit setzt, eine tolle Leistung."

Das Versicherungsmagazin hat gemeinsam mit der ServiceValue GmbH zum zwölften Mal in Folge die Servicequalität von Produktgebern anhand von 27 Service- und Leistungsmerkmalen untersucht und in sieben Kategorien ausgezeichnet. Dazu wurden zwischen September 2021 und Januar 2022 im Rahmen einer Onlinebefragung über 1.500 Maklerurteile eingeholt und ausgewertet. Entscheidend bei der Untersuchung für die Rankings ist der Servicewert der Versicherer aus Maklersicht. Für den Servicewert werden dabei drei Aspekte als relevant erachtet. Erstens "Integration", also wie kompatibel die zentralen Service- und Technikleistungen des Anbieters mit den Strukturen und Prozessen beim Makler sind. Zweitens "Befähigung", das bedeutet, wie stark die Service- und Unterstützungsleistungen auf den Vertriebserfolg des Maklers einzahlen. Und drittens "Zusatznutzen", das bedeutet, in welchem Maß die zusätzlichen Serviceleistungen einen Mehrwert für das Maklerunternehmen schaffen.

Die WWK konnte bei der umfangreichen Untersuchung erneut überzeugen und wurde bereits zum wiederholten Male im Bereich der Lebensversicherung geehrt. Mit der aktuellen Auflage hat Service Value ein neues Rangsystem eingeführt: Die Top Ten der Versicherer mit den besten Servicewerten je Sparte wurden in Medaillenränge überführt; die WWK mit "Silber" ausgezeichnet. (hdm)

PRODUKTE



Comeback der Fondspolice ohne Garantie

Im historischen Vergleich schlagen aktienorientierte Anlagen klassische Sparformen um Längen. Und heute erleben Fondspolicen ohne Garantien auch aufgrund des gesenkten Höchstrechnungszinses ein Comeback. In diesem Sinne startet die WWK zu Jahresbeginn eine neues Angebot.

Nondspolicen bieten ergän-◀ zend zu reinen Fondssparplänen neben dem Ansparvorgang auch eine Risikoabsicherung und die Auszahlung einer lebenslangen Leibrente aus einer Hand. Von Vorteil sind dabei insbesondere der bereits bei Vertragsabschluss garantierte Rentenfaktor und der Steuervorteil bei Wahl einer Leibrente durch die Ertragsanteilsbesteuerung. Zudem können die Fonds während der Laufzeit des Vertrages beliebig oft gebührenfrei gewechselt werden, ohne dass Kursgewinne versteuert werden müssen.

In der jüngeren Vergangenheit haben sich viele Kunden innerhalb des breiten Angebots an Fondspolicen für sogenannte Hybridprodukte mit vollständiger Beitragsgarantie entschieden. Vor dem Hintergrund der andauernden Niedrigzinsphase und der damit verbundenen erneuten Senkung des Höchstrechnungszinses zum 01.01.2022 auf 0,25% wird es für die Versicherungswirtschaft allerdings immer schwieriger, dem Sparer die vollständige Rück-

zahlung des Kapitals zu garantieren und gleichzeitig attraktive Renditechancen zu ermöglichen.

Systemwechsel in der Altersvorsorge

Diese Tatsache führt sukzessive zu einem grundsätzlichen Systemwechsel bei der Altersvorsorge, der immer weniger Garantien bei gleichzeitig immer mehr Anlagerisiken aber auch Renditechancen für Verbraucher mit sich bringt.

Der komplette Verzicht auf Garantien ist jedoch von vielen Sparern aus unterschiedlichen Gründen weiterhin nicht gewünscht. Für diese sicherheitsorientierte Kundengruppe bietet die Versicherungswirtschaft weiterhin fondsgebundene Altersvorsorgeprodukte mit einer Garantie in Höhe von zum Beispiel 80% der eingezahlten Beiträge. Flexible Produkte überlassen sogar dem Kunden die Wahl des Garantieniveaus. Diese Verträge schützen vor hohen Vermögensverlusten. Je geringer das Garantieniveau gewählt

wird, desto höher wird das Renditepotenzial aus dem Fondsinvestment.

Für risikofreudigere Sparer steht die Erwirtschaftung einer attraktiven Rendite im Vordergrund. Aktienbasierte Vorsorgeprodukte sind hier die erste Wahl, zumal sich temporäre Verlustrisiken in Anbetracht des in der Regel langen und ratierlichen Sparvorgangs deutlich reduzieren. Die fondsgebundene Rentenversicherung ohne Kapitalgarantie erlebt vor diesem Hintergrund ein branchenweit starkes Comeback.

Die WWK Lebensversicherung a. G. bietet Ihren Kunden - in Ergänzung zum bewährten Garantieprodukt WWK IntelliProtect 2.0® mit dem Jahresbeginn 2022 die neue, renditeorientierte und hochflexible fondsgebundene Rentenversicherung WWK Premium FondsRente 2.0 an. Im Fokus der neuen Produktgeneration steht die Erwirtschaftung von möglichst hohen Renditen durch maximale Partizipation an den weltweiten Aktienmärkten. Dafür wird auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit verzichtet.

ASSEKURANZ

In Rentenphase in Fonds investiert bleiben

sind fondsaffine Zielmarkt Kunden, für die das Produkt eine grundlegende Innovation bietet: Auch in der zweiten Vertragsphase des Rentenbezugs kann der Kunde in Fonds investiert bleiben und profitiert von der freien Fondsauswahl, von kostenlosem Shiften der Fondsanlage und von verschiedenen Optionen zur Rentenoptimierung: intervallabhängig, betragsabhängig oder performanceorientiert. Bei dieser Flexibilität bleibt dem Kunden der Steuervorteil der Lebensversicherung ebenso erhalten wie eine lebenslang garantierte Leibrente.

Das Produkt steht zunächst als Privatrente in der 3. Schicht zur Verfügung. Dabei reihen sich die Ablaufleistungen und mögliche Rentenhöhen ein unter den attraktivsten im Markt. Ein Angebot in weiteren Vorsorgeschichten ist im Laufe des Jahres 2022 vorgesehen.

"TOP 100" – Große Auswahl an Fonds

Insbesondere auf der Anlageseite offeriert WWK Premium FondsRente 2.0 eine Vielzahl von Möglichkeiten: Zur Wahl stehen "TOP 100" qualitätsgeprüfte Fonds vieler namhaften Investmentgesellschaften. Reduzierte Fondskosten werden sichergestellt durch Clean Shareclasses und institutionelle Anteilsklassen. 35 effizienten ETFs, Indexfonds und hochdiversifizierten Dimensional Fonds runden die Fondsauswahl ab.

Nachhaltige Geldanlage steht – der aktuellen politischen Entwicklung entsprechend – ebenfalls im Fokus des Produkts: 17 ESG-konforme Fonds bzw. ETFs sowie neun Impact-Fonds stehen dem nachhaltig orientierten Kunden in Anspar- und Rentenphase zur Verfügung. Abgerundet wird das Fondsangebot durch vorkonfektionierte Fonds-Baskets und speziellen Themenfonds sowie Mischfonds, die Zukunftsbereiche wie künstliche Intelligenz oder Kryptowährungen abdecken.

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. Die Kunden profitieren damit von den bei Vertragsschluss gültigen Rechnungsgrundlagen über die gesamte Laufzeit.

Beratungsansätze für Vermittler

Fondsaffinen Vermittlern eröffnet die neue Fondspolice 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 Wunsch nach definierten Algorithmen. Die verschiedenen Rentenoptimierer - optional intervallabhängig, betragsabhängig, performanceorientiert oder individuell - gewährleisten in der Rentenphase stets den passenden Grad an Fondsinvestment.

Darüber hinaus spricht das Produkt 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 Beitragsreduzierungen iederzeit und -erhöhungen in der Ansparphase. Sogar flexible Entnahme-Zuzahlungsmöglichkeiten über die gesamte Vertragslaufzeit - in Anspar- wie auch Rentenphase - machen die eigene Altersvorsoge zum flexiblen Begleiter auf dem Lebensweg.

Bewährtes bleibt im Angebot

Mit den neuen Tarifen komplettiert der Münchener Versicherer sein reichhaltiges Tarifangebot im Bereich der fondsgebundenen Altersvorsorge. Neben der neuen Produktgeneration bietet die WWK weiterhin ihr erfolgreiches und bewährtes Kernprodukt WWK IntelliProtect[®] 2.0 an. Dabei können Kunden hohe Renditechancen

Vor dem Hintergrund der andauernden Niedrigzinsphase und der erneuten Senkung des Höchstrechnungszinses wird es für die Versicherungswirtschaft immer schwieriger, dem Sparer die vollständige Rückzahlung des Kapitals zu garantieren und gleichzeitig attraktive Renditechancen zu ermöglichen.

und Kapitalerhalt kombinieren. Je nach Risikoneigung stehen variable Garantieniveaus zwischen 50% und 80% der eingezahlten Beiträge zur Verfügung. Der Umschichtungsmechanismus auf Basis einer als "individuelle Constant Proportion Portfolio Insurance (iCPPI)" bekannten dynamische Portfolio-Absicherungsstrategie hat seine hohe Leistungsfähigkeit bereits vor und während der Corona-Pandemie unter Beweis gestellt.

Rainer Gebhart

Vertriebsvorstand der WWK Versicherungen



Interview | WWK

"Wir wollten zurück zu unseren Wurzeln"

Rainer Gebhart, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der WWK Lebensversicherung, über die neue Fondspolice und kapitalmarktaffine Vermittler, Preispolitik und die Zukunft der Riester-Rente in seinem Haus.

Herr Gebhart, zu Jahresbeginn haben Sie die Premium Fonds Rente neu konzipiert. Das Produkt verzichtet auf eine Garantie in der Ansparphase, Kunden können zu Rentenbeginn mit bis zu 50 Prozent ihres Rentenkapitals in Fonds investiert bleiben. Welche Ziele verfolgen Sie mit der neuen Produktgeneration?

Es war eine Fondspolice ohne Garantie, mit der das Unternehmen WWK groß geworden ist. Zwischenzeitlich waren wir jedoch sehr stark in der geförderten Altersvorsorge mit einhundertprozentiger Garantie unterwegs. Diese Garantie ist aufgrund der Reduktion des Höchstrechnungszinses zum 1. Januar 2022 kaum mehr abbildbar. Viele Vermittler stehen daher vor der Frage, ob sie ein Produkt mit niedrigeren Garantieniveaus anbieten oder davon Abstand nehmen, weil Garantien natürlich auch immer Kosten in Form von entgangenen Gewinnen verursachen. Hinzu kommt, dass langfristige Anleger am Kapitalmarkt gut fahren. Deshalb haben wir uns dazu entschlossen, wieder eine Fondspolice ohne Garantie auf den Markt zu bringen. Wir wollten zurück zu unseren Wurzeln.

Viele Ihrer Wettbewerber sind bereits mit solchen Produkten auf dem Markt.

Umso mehr mussten wir uns anstrengen, ein Produkt herauszubringen, das eine Chance auf den Absatzmärkten, auch im Maklervertrieb, hat. Bei der Entwicklung haben wir uns auf dem Markt für Fondspolicen umgesehen, um das Beste aus allen Welten in unserem Produkt zu verei-

nen. Dies haben wir dann WWK-individuell umgesetzt, insbesondere die Möglichkeit, in der Rentenphase in Fonds investiert zu bleiben. Denn das, was in der ersten Halbzeit, der Ansparphase, richtig war, kann in der zweiten Halbzeit, der Rentenphase, auch nicht verkehrt sein.

An welchen Stellschrauben haben Sie noch gedreht?

Wir haben den gesamten Versicherungsmantel sehr flexibel gestaltet, geben etwa mehrere Möglichkeiten beim Ablaufmanagement. Wir haben unsere Fondspalette auf über 100 Produkte ausgeweitet und darauf geachtet, dass die Kosten stimmig sind, zum Beispiel, indem wir bei den Fonds ausschließlich institutionelle Anteilsklassen und ETF beziehungsweise Indexfonds bereitstellen. Zudem ist der Wechsel zwischen den Fonds mit keinerlei Kosten verbunden. Beim Preis-Leistungs-Verhältnis haben wir uns deutlich auf unsere Kunden zubewegt.

Zudem unterstützen Sie nun den digitalen Fondswechsel durch den Kunden.

Genau, über unser Kundeninformationsportal. Aus unserer Erfahrung heraus wissen wir aber, dass ein Großteil der Kunden die Fonds nicht alleine switcht oder shiftet. Dazu muss in der Regel ein Impuls kommen, insbesondere vom Vermittler.

Das heißt, nicht nur der Kunde, auch der Vermittler muss fondsaffin sein, denn er muss den Kunden über die lange Laufzeit immer wieder zur Fondsauswahl beraten. Es ist eine individuelle Angelegenheit, wie der Kunde von seinem Vermittler beraten und lebenslang begleitet werden will. Aber die einmalige Auswahl eines Fonds ist zu wenig. Denn zum einen stellt sich über die Laufzeit hinweg immer wieder die Frage, ob der Fonds im Hinblick auf die Lebenssituation und die Risikobereitschaft noch der richtige ist. Zum anderen haben unsere Vermittler bisher, um dem Kunden beispielsweise die Förderung zu sichern, oft unsere Police mit 100 Prozent Garantie angeboten. Auch hier lassen sich ein oder mehrere Fonds hinterlegen, und wir sorgen durch ein effizientes, kundenindividuelles Garantiemanagement dafür, dass möglichst viel Geld in die Fonds fließt. Letztlich ist der Kunde aber durch die Garantie nach unten abgesichert. Das ist bei unserem neuen Produkt nicht der Fall. Umso wichtiger ist es, dass der Vermittler kontinuierlich prüft, wie sich die Fondspolice entwickelt, und den Kunden regelmäßig auf den neuesten Stand bringt.

Wie reagieren Vermittler und Kunden auf das neue Produkt?

Im Herbst vergangenen Jahres haben wir begonnen, mit mehreren Großvertrieben über das Listing zu sprechen. Mit Erfolg. Bei all unseren Partnern, mit denen wir gesprochen haben, wurden wir auch gelistet. Zudem haben wir das Produkt mit einer ganzen Reihe von Webinaren im Markt ausführlich vorgestellt. Daraufhin haben viele Vermittler begonnen, sich mit dem neuen Produkt zu beschäftigen. Im Januar hatten wir bereits zahlreiche Ab-

20 versicherungsmagazin 3 | 2022

www.versicherungsmagazin.de



Rainer Gebhart

ist Vertriebsvorstand und seit 2013 stellvertretender Vorstandsvorsitzender der WWK Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit und der WWK Allgemeine Versicherung. Zu seinem Verantwortungsbereich zählen neben der AO der Partnervertrieb, die Außendienstverwaltung sowie Marketing und Öffentlichkeitsarbeit.

schlüsse zu verzeichnen. Das zeigt uns, dass wir mit unserer Fondspolice ein gutes Produkt entwickelt haben. Andernfalls wäre der Vertrieb zögerlicher angelaufen. Und es gibt noch einen weiteren Punkt, der mich optimistisch stimmt.

Welcher ist das?

Ich bin überzeugt: Wir haben das beste Produkt am Markt. Denn wir wurden von den Vertriebspartnern gelistet, obwohl wir nicht die höchsten Provisionen bezahlen. Unser Bestreben war es immer, das Verhältnis zwischen Kunden, Vermittler und Versicherer fair zu gestalten. Diese Philosophie wollen wir weiterleben.

Das Flaggschiff Ihres Hauses ist die fondsgebundene Rente mit Garantie, die Premium Fonds Rente protect. In welchem Verhältnis wird aus vertrieblicher Sicht die Fondsrente mit Garantie künftig zur Fondsrente ohne Garantie stehen?

Mit unserer garantierten Fondsrente waren wir bisher stark in der Riester-Welt unterwegs. Wir werden schon deshalb von dem Modell mit Garantie weniger verkaufen, weil wir das Auslaufen des Riester-Marktes sehen. Einen Teil dessen, was wir an Riester-Produktion verlieren, wollen wir mit der Fondspolice ohne Garantie auffangen. Wir werden künftig mit beiden Policen am Markt sein. Es wird Kunden und Vermittler geben, die die 80-Prozent-Garantie bevorzugen, gegebenenfalls auch die 70-, 60- oder die 50-Prozent-Garantie, die wir ebenfalls anbieten. Gleichzeitig gehen wir mit unserer Fondspolice ohne Garantie in die Offensive. Ich gehe davon aus, dass sich die Nachfrage nach den beiden Produkten einpendeln wird.

Wie geht es mit Ihrer Riester-Rente weiter?

Wir haben Riester weiter im Angebot. Ich gehe davon aus, dass sich die Bundesregierung in diesem Jahr mit der Riester-Rente beschäftigen wird. Die Veränderungen, wenn sie denn kommen, werden aber wohl erst 2023 greifen. So lange werden wir unser Riester-Produkt noch anbieten, mussten es aber wegen des gesunkenen Höchstrechnungszinses modifizieren. Wir bieten den Tarif jetzt nur noch mit deutlich abgesenkter Provision an, weil sonst die Garantie nicht mehr darstellbar wäre. Das ist für den Vermittler freilich nicht mehr so attraktiv wie zuvor. Aber damit zählen wir immerhin zu den wenigen verbleibenden Anbietern, mit deren Hilfe ein Vermittler ein vielleicht bestehendes Kundenbedürfnis abdecken kann. Denn es gibt noch immer Kunden, für die Riester aufgrund der Förderung attraktiv ist. Zudem haben wir ein Riester-Produkt gänzlich ohne Provision kalkuliert, was sich bei einer Honorarberatung einsetzen ließe.

Wie zufrieden sind Sie insgesamt mit dem Geschäftsjahr 2021?

Mit der Geschäftsentwicklung sind wir mehr als zufrieden. Nach unseren vorläufigen Zahlen kommen wir im Lebensversicherungsgeschäft in der Beitragssumme des Neuzugangs insgesamt auf ein Plus von 27 Prozent und das nach einem ebenfalls guten Wachstum im Vorjahr. Mit erstmals weit über vier Milliarden Euro Beitragssumme haben wir 2021 sogar das höchste Neugeschäft in unserer Geschichte geschrieben.

Welche Ziele haben Sie für 2022?

Zunächst wollen wir unsere Fondspolice ohne Garantie gut positionieren und damit beweisen, dass wir ein neues Produkt erfolgreich in einem eher gesättigten Markt platzieren können. Dabei hilft natürlich, dass es gerade jetzt in der Niedrigzinsphase sehr gute Argumente für die Fondspolice ohne Garantie gibt. Trotzdem bleibt es wichtig, dass man dem Kunden und dem Vermittler auch ein bedarfsgerechtes und qualitativ hochwertiges Produktangebot mit Garantien unterbreitet. In bestimmten Segmenten wie in der bAV werden wir nur damit weiterhin bei Arbeitnehmern und Unternehmen ins Geschäft kommen.

Das Interview führte Steffi Hüthig.

www.versicherungsmagazin.de

3 | 2022 versicherungsmagazin 21



"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?

16 Cash. 2/2022

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 Gesamtrendite 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 geforderten 100% Beitragsgarantie und neuen Provisionsregeln zur Verfügung. Darüber hinaus bieten wir unverändert auch die Möglichkeit, Fondspolicen mit Garantie abzuschließen. Je nach Risikoneigung stehen variable Garantieniveaus zwischen 50 und 80 Prozent der eingezahlten Beiträge zur Verfügung. Hier setzten 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 Fondpolice 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 Fondspolicen 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 Tarifge-

staltung 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 deutsche 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 Fondauswahl. 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 anlegende Baskets für unterschiedliche Risikoneigungen, es gibt

Cash. 2/2022 17

VERSICHERUNGEN

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,

Auch in der Rentenphase in Fonds investiert bleiben

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 aufge-

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: Fondsaffinen 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?

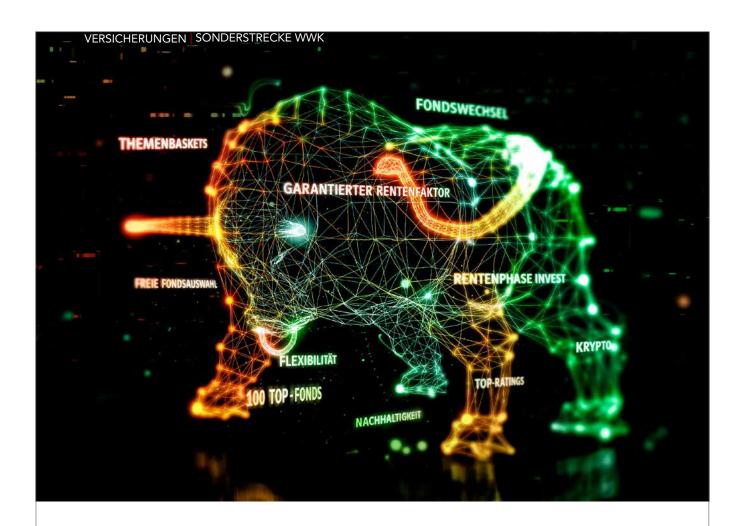
Heß: Unsere neue Fondspolice spricht alle Sparer an, die langfristig und mit Weitblick Altersvorsorge betreiben wollen, ohne die Flexibilität in der eigenen Lebensplanung einzuschränken. So begleitet die Fondspolice jeden Kunden auf dem eigenen Lebensweg und ermöglicht jederzeit Beitragsreduzierungen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

Abschließende Frage: Sie bieten jetzt Fondpolicen mit und ohne Garantie an. Wohin wird das Pendel künftig vertrieblich 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 widergespiegelt, dass die Kundennachfrage nach wie vor sehr stark in Richtung Sicherheit und Garantien geht. Wir bieten bei der Produktfamilie WWK Intelli-Protect 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

Vermittlern bietet die neue Fondspolice innovative Beratungsansätze 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 ratierlichen Sparvorgangs deutlich reduzieren. Mit der neuen WWK Premium FondsRente 2.0 sind wir hier perfekt aufgestellt. C.

18 Cash. 2/2022



Die Chancen des Kapitalmarktes weiter nutzen

Flexibilität, große Fonds- und Basketauswahl, niedrige Kosten, Top-Ratings, Aktienmarkt Performance in der Rentenphase und vieles mehr. Die Macher von Intelli-Protect® können weit mehr als Garantieprodukte und gute Riesterverträge. Im finanzwelt-Interview mit Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor und Dr. Winfried Gaßner, Abteilungsleiter Produktmanagement, wird klar, die WWK ist in Sachen Altersvorsorgeprodukte bestens aufgestellt.

finanzwelt: Lieber Herr Heß, lieber Herr Dr. Gaßner, für einen Versicherer mit Garantieprodukten wird es mit dem derzeitigen Garantiezins schwierig. Der Ruf in Richtung EZB wird vielerorts lauter den Leitzins zu erhöhen. Ist das in Europa überhaupt möglich?

Thomas Heß» Ziel des europäischen Währungsverbundes

ist, die Konjunktur aller Mitgliedsländer zu stabilisieren. In diesem Zusammenhang erscheinen höhere Zinsen durch eine Beendigung der expansiven Geldpolitik der EZB in naher Zukunft eher unwahrscheinlich. Außerdem würden die niedrig verzinsten Anleihen, die die EZB in den letzten Jahren zur Stabilisierung angekauft hat, stark an Wert verlieren. Mit einer Normalisierung des Zinsniveaus und wieder positiven Zinsen für Sparer ist aus meiner Sicht auf absehbare Zeit nicht zu rechnen.

Dr. Winfried Gaßner» Natürlich würde ich für unsere Branche einen höheren Leitzins begrüßen. Die Wünsche der Versicherungswirtschaft sind bei dieser Frage aber wohl nicht ausschlaggebend. Allerdings sorgen niedrige Zinsen gepaart mit hoher Inflation für starke Vermögensverluste bei allen Sparern und Menschen, die für ihre Altersvorsorge Geld auf die hohe Kante legen. Das spüren

44 finanzwelt 01 | 2022

Foto:

viele Kunden schon heute merklich. Lediglich wer bereits heute in fondsgebundene Produkte oder in Sachwerte investiert, ist davon nicht betroffen.

finanzwelt: Welche Folgen zieht das für den Garantiezins 2022 nach sich?

Heß» Zum Jahreswechsel am 1. Januar wurde der Höchstrechnungszins für Lebensversicherungen von 0,9 auf 0,25 % gesenkt, relativ gesehen ist das eine Reduktion von um 70 %. Das ist bei einem ohnehin schon niedrigen Ausgangszins die höchste Senkung, die es überhaupt je gegeben hat. Dadurch ist die Darstellung einer vollständigen Beitragsgarantie bei gleichzeitiger voller marktüblicher Provisionshöhe mathematisch nicht mehr darstellbar. Die Versicherer stehen vor der Entscheidung: Entweder senke ich das Garantieniveau oder ich senke die Verwaltungs- und Abschlusskosten. So wird es interessant zu sehen, welchen Weg die jeweiligen Anbieter in dieser komplexen Lage gehen. Bietet man intelligente Garantien unter 100 %? Wendet man sich Fondpolicen ganz ohne Garantiekomponenten zu? Oder bietet man beide Varianten je nach Risikoaversion des Kunden an?

finanzwelt: Und wie ist es um die Zukunft der Riester-Rente in diesem Umfeld bestellt?

Heß» Bei Riester kommt neben dem Höchstrechnungszins noch der regulatorisch-politische Faktor dazu. Leider wurde von vielerlei Seite das "Riestern" für Kunden als zu kostenbelastet und damit als wenig rentabel dargestellt. Anhand unserer real existierenden Kundenverträge und Vertragsverläufe zeigt sich ein gegenteiliges Bild: Mit modernen und intelligenten Riester-Produkten sind attraktive Renditen für Kunden möglich. Nimmt man Zulagen und Steuervorteile dazu, rechnet sich Riester für breite Teile der Bevölkerung. Von einem Scheitern kann also keinesfalls die Rede sein. Es kommt eben sehr stark auf die Wahl des richtigen Produkts an.

finanzwelt: Riester rechnet sich also doch...?

Heß» Genau, weil aber das Thema Riester von Seiten der Politik und auch von vielen Medien schlecht geredet wurde, soll es wohl zu einem Aus dieser Form der Altersvorsorge kommen. Wie ein Alternativmodell aussehen wird, muss die neue Regierung allerdings erst erarbeiten. Mit einem raschen Ergebnis oder gar einer baldigen Umsetzung ist nicht zu rechnen. Bis dahin bleibt alles wie es war, das heißt Kunden kommen nur bei vollständiger Beitragsgarantie in den Genuss der staatlichen Förderung. Riester bleibt also bis auf weiteres für den Kunden attraktiv. Was sich ändert: die Provisionen für die Vermittler. Die Abschlusskosten müssen angepasst werden, damit die erforderliche Garantie der eingezahlten Bruttobeiträge kalkulatorisch darstellbar ist. Darüber hinaus gibt es für den Vermittler auch die Möglichkeit, Riester über eine so-

genannte Nettopolice anzubieten und gleichzeitig eine Honorarvereinbarung mit dem Kunden abzuschließen. Die WWK bietet Riester seit Beginn des Jahres in beiden Varianten an. Einmal als Netto-Tarif ohne jegliche Provision für die Honorarberatung und einen Tarif mit deutlich reduzierter Provision für Makler.

finanzwelt: Was ist mit den anderen Tarifen?

Dr. Gaßner» Wir bleiben mit der Produktfamilie WWK IntelliProtect® 2.0 ein verlässlicher Anbieter für Kunden und Vermittler. Bei den bewährten Tarifen können Kunden hohe Renditechancen und Kapitalerhalt kombinieren. Je nach Chancenorientierung stehen nun variable Garantieniveaus zwischen 50 % und 80 % der eingezahlten Beiträge zur Verfügung. In der bAV verändert sich mit dem Garantieniveau auch die angebotene Zusageart: weg von der BZML hin zur BOLZ. Und last but not least bieten wir seit Jahresbeginn eine komplett neue Fondspolice ganz ohne Garantie, die WWK Premium FondsRente 2.0. Zielgruppe des neuen Tarifs sind Sparer, die für ihre Altersvorsorge die Renditechancen der globalen Kapitalmärkte nutzen möchten, eine verlässliche Rentenzahlung und eine flexible sowie gleichzeitig auch steuerlich attraktive Anlageform suchen. Mit unserer Produktfamilie WWK IntelliProtect® 2.0 sehen wir uns in der 1. Liga auf dem Vorsorgemarkt. Mit der neuen Fondspolice wollen wir den Markterfolg auch im Bereich der Policen ohne Garantie wiederholen.

finanzwelt: Können Sie für die nicht bAV-Experten unter uns die Unterschiede zwischen der BZML und BOLZ erläutern?

Dr. Gaßner» BZML bedeutet Beitragszusage mit Mindestleistung. Bei dieser Zusageart gibt der Gesetzgeber eine 100 %ige Bruttobeitragsgarantie vor. Nach herrschender Meinung gibt es bei der BOLZ, der beitragsorientierten Leistungszusage, diese gesetzliche Vorgabe nicht. Hier ist dementsprechend eine Garantie unter 100 % möglich, ohne dass der Arbeitgeber in der Haftung ist.

finanzwelt: Dann würde ich doch gerne mehr über die Produkte ohne Garantien erfahren.

Heß» Seit dem Jahreswechsel bieten wir wie erwähnt eine komplett neue Fondsrentengeneration in der 3. Schicht, also in der sogenannten Privatrente. Diese wird in ähnlicher Form auch für die Basisrente kommen. Bedingt auch durch die Dauer des Zertifizierungsprozesses brauchen wir hier noch etwas Geduld. Mit der neuen Fondspolice ist uns ein großer Wurf gelungen. Kern einer jeden Fondpolice sind natürlich die Anlagemöglichkeiten für die Kunden, also das angebotene Fonduniversum. Dieses umfasst 100 qualitätsgeprüfte Top-Fonds von insgesamt 31 Fondsanbietern. Wir bieten alle Asset-Klassen, also auch Geldmarkt-, Renten- und Fremdwährungsfonds. Das klingt zu-

VERSICHERUNGEN | SONDERSTRECKE WWK



» Wir bleiben mit der Produktfamilie WWK IntelliProtect® 2.0 ein verlässlicher Anbieter für Kunden und Vermittler. Bei den bewährten Tarifen können Kunden hohe Renditechancen und Kapitalerhalt kombinieren. «

nächst etwas paradox, weil man meinen könnte, es käme in einer Fondpolice vor allem auf Aktienfonds an. Aber gerade in einem Produkt ohne Garantien muss es auch Parkmöglichkeiten geben, in die man shiften und dadurch das Risiko verringern kann. Ganz wichtig ist das natürlich für das Ablaufmanagement zum Ende der Ansparphase.

finanzwelt: Das ist sehr wichtig! Aber neben Anleihenund Geldmarktfonds haben Sie sicherlich in erster Linie Aktieninvestments, um in der Ansparphase möglichst

hohe Renditen zu erzeugen, oder?

Dr. Gaßner» Genau! Innerhalb der Aktienfonds bieten wir eine äußerst breite Palette von global investierenden Portfolios bis hin zu einzelnen Länder- und Regionen wie beispielsweise Europa, Asien und Schwellenländer. Neu ist neben vielen aktiv gemanagten Fonds insbesondere ein großes Angebot an ETFs und Indexfonds. Bei allen Anlagemöglichkeiten achten wir stark auf die Kosten. Im Bereich der aktiv gemanagten Fonds haben wir durchgängig clean Shareclasses und institutionelle Anteilsklassen im Programm. Kickbacks gehören hier vielfach der Vergangenheit an. Bei den ETFs und Indexfonds bewegen wir uns bei Verwaltungskosten von nur wenigen Basispunkten. Nachhaltige Geldanlage ist mit dem Produkt ebenfalls möglich: Insgesamt 31 ESG-konforme Fonds bzw. ETFs, davon neun Impact-Fonds stehen in Anspar- und Rentenphase zur Verfügung. Abgerundet wird das Fondsangebot durch vorkonfektionierte Fonds-Baskets und spezielle Themenfonds sowie Mischfonds, die Zukunftsbereiche wie Künstliche Intelligenz oder Kryptowährungen als Beimischung ermöglichen.

finanzwelt: Eine breite Fondspalette sorgt also für die Renditechancen. Wie reduzieren Sie die Risiken zum Ende der Ansparphase?

Dr. Gaßner» Die Absicherung des bereits angesparten Kapitals vor Vertragsende bzw. vor dem Verrentungszeitpunkt ist einer der wichtigsten Punkte bei einer Fondspolice ohne Garantie. Wir bieten deshalb zwei Formen des Ablaufmanagements an: der Kunde kann wählen zwischen einem periodischen Ablaufmanagement, bei dem über fünf Jahre zeitanteilig Monat für Monat aus der chancenorientierten freien Fondsanlage in risikoärmere Assets umgeschichtet wird. Alternativ erfolgt die Umschichtung im performanceorientierten Ablaufmanagement einem Algorithmus folgend nach starken Börsenphasen in einem höheren Maß als nach schwachen Börsenphasen.

finanzwelt: Wie kann beim Impact Investing sichergestellt werden, dass das Geld direkt in grüne Investments geht und nicht im Börsen-Nirwana verschwindet?

Dr. Gaßner» Wir verlassen uns bei diesem Thema auf die Einstufung der Kapitalanlage¬gesellschaften selbst und ergänzend auf fundierte externe Ratings von Sustainalytics, einem Tochterunternehmen des renommierten Ratinghauses Morningstar. Unterstützend stellen wir unseren Vertrieben zu den damit ausgezeichneten Fonds auch das Low-Carbon-Signet von Morningstar zur Verfügung, das den CO2-Ausstoß der enthaltenen Zielinvestments in den Mittelpunkt stellt. Sustainalytics verfolgt demgegenüber auf umfassender Datenbasis einen breiteren Ansatz

44 finanzwelt 01 | 2022

und fokussiert nicht alleine auf das E (Environment), sondern bezieht auch die Dimensionen S (Social) und G (Governance) in die Betrachtung mit ein.

finanzwelt: Vielleicht können Sie, Herr Heß, noch mal für unsere Leser zusammenfassen, was die wesentlichen USP des neuen WWK-Fondsproduktes sind?

Heß» Fünf Punkte. Zuerst ist der quantitative Ansatz zu nennen: Wie hoch ist die Ablauf- und Rentenleistung im Vergleich zu den anderen Anbietern von Fondpolicen bei gleicher Fondauswahl? Hier reihen wir uns ein unter die attraktivsten Anbieter am Markt. Zweitens: Die Produktqualität. Mit unserer klar auf Ratings ausgerichteten Produktpolitik ist es unser Ziel, Maklern und ihren Kunden immer bestbewertete Produkte anzubieten. Die Bestnote FFF+ von Franke & Bornberg bestätigt diesen Ansatz einmal mehr. Drittens ist der strukturierte und konsistente Fondauswahlprozess zu nennen. So stellen wir sicher, dass auch Makler, die keine Börsenexperten sind, ihre Kunden immer im "best Advice" Ansatz beraten. Viertens: Der Rentenfaktor. Er garantiert dem Kunden bereits zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses die Umrechnung des angesparten Kapitals in eine Rentenleistung. Die WWK bietet auch bei der neuen Tarifgeneration einen der höchsten Rentenfaktoren im Marktvergleich und das sogar mit Besserstellungsoption.

finanzwelt: Und last but not least die Aktienquote in der Rentenphase?

Heß» Ganz genau. Normalerweise werden die Sparbeiträge der Kunden in der Ansparphase in Sachwerte und Aktien investiert. In der zweiten Phase ist das Kapital dann zwar im sicheren, aber auch inflationsanfälligen Deckungsstock angelegt. Bei uns kann der Kunde nun auf Wunsch auch während des Rentenbezugs in Fonds investiert bleiben. So profitiert er von der freien Fondsauswahl, von kostenlosem Shiften der Fondsanlage und von verschiedenen Optionen zur Rentenoptimierung.

Dr. Gaßner» Das darf ich noch unterstreichen, weil es die WWK PremiumFondsrente 2.0 sehr positiv vom Markt abhebt. Mit unserer optionalen 'Rentenphase-Invest' können Kunden die Chancen des Kapitalmarktes weiter nutzen, falls gewünscht bis zum Alter von 90 Jahren. Dabei stehen alle TOP 100 Fonds aus der Ansparphase auch in der Rentenphase zur Verfügung. Seine bewährte Fondsauswahl kann der Kunde bei Eintritt in die Rentenphase somit einfach beibehalten. Die Rentenphase Invest ist vor dem Hintergrund der weiter steigenden Lebenserwartung sehr sinnvoll und auch risikoseitig vertretbar. Altersrentner können heute durchaus noch 15 bis 20 Jahre von den Chancen der Kapitalmärkte profitieren. Unser neues Produkt ist aber nicht nur in der Rentenphase der idea-



» Allerdings sorgen niedrige Zinsen gepaart mit hoher Inflation für starke Vermögensverluste bei allen Sparern und Menschen, die für ihre Altersvorsorge Geld auf die hohe Kante legen. «

le Begleiter. Vielmehr begleiten der Vertrag den Kunden mit höchster Flexibilität auf dem gesamten Lebensweg: Je nach aktuellem finanziellem Spielraum des Kunden sind während der Ansparphase Beitragsreduzierungen und -erhöhungen möglich. Zudem sind beinahe grenzenlose Entnahme- und Zuzahlungsmöglichkeiten über die gesamte Vertragslaufzeit möglich.

finanzwelt: Vielen Dank lieber Herr Heß und Herr Dr. Gaßner für das Interview. (lvs) **ADVERTORIAL**

Die neue »WWK Premium FondsRente 2.0«

Der Gewinn für Makler und ihre Kunden

Wer könnte besser beurteilen als ein Makler, wie eine ideale fondsgebundene Rentenversicherung aussehen sollte? Makler haben ihr Ohr ganz nah am Kunden. Und Makler wissen genau, welcher Versicherer ihnen das Passende in höchster Qualität bieten kann. Die WWK Lebensversicherung a. G. ist nicht ohne Grund seit langer Zeit einer der Premiumpartner Nummer eins. Der Versicherer bietet seinen Kunden seit Jahresbeginn 2022 die neue, renditeorientierte und hochflexible fondsgebundene Rentenversicherung »WWK Premium FondsRente 2.0« an. Im Fokus dieser neuen Produktgeneration steht die Erwirtschaftung von möglichst hohen Renditen durch maximale Partizipation an den weltweiten Aktienmärkten. Dafür wird auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit verzichtet. Ein Highlight der besonderen Art: Ganz neu können zusätzlich auch in der Rentenphase die Chancen des Kapitalmarktes genutzt werden. Mit den neuen Tarifen komplettiert der Münchener Versicherer sein reichhaltiges Tarifangebot im Bereich der fondsgebundenen Altersvorsorge.

Renditechancen und Langlebigkeit im Fokus

Zielgruppe der neuen »WWK Premium FondsRente 2.0« sind Sparer, die für ihre Altersvorsorge die Renditechancen der globalen Kapitalmärkte nutzen möchten, gleichzeitig aber eine verlässliche Rentenzahlung und bei all dem eine flexible sowie gleichzeitig auch steuerlich attraktive Anlageform suchen. Kurzum: Mit all seinen Komponenten liefert das Produkt einen

deutlichen Mehrwert gegenüber klassischen Fondsanlagen im Depot. Mit der neuen Fondsrente reagiert die WWK passgenau auf die Anforderungen der modernen Gesellschaft. Denn die Kunde können nicht nur in der Ansparphase in Investmentfonds investieren, sondern auch in der Rentenphase. Dies ist mehr als sinnvoll, weil die Lebenserwartung immer weiter steigt, und Altersrentner häufig noch 15 bis 20 Jahre von den Chancen der Kapitalmärkte profitieren können.

Hohe Renditechancen – 100 Top-Fonds, ETFs, ESG und Krypto

Auf der Anlageseite offeriert »WWK Premium FondsRente 2.0« eine Vielzahl von Möglichkeiten. Zur Wahl stehen »TOP 100« qualitätsgeprüfte Fonds vieler namhafter Investmentgesellschaften. Reduzierte Fondskosten werden durch Clean Shareclasses und institutionelle Anteilsklassen sichergestellt. 35 effiziente ETFs, Indexfonds und hochdiversifizierte Dimensional Fonds runden die Fondsauswahl ab. Nachhaltige Geldanlage steht - der aktuellen politischen Entwicklung und den Wünschen einer Vielzahl von Kunden entsprechend - ebenfalls im Fokus des Produkts: 31 ESG-konforme Fonds beziehungsweise ETFs, davon 9 Impact-Fonds, stehen dem nachhaltig orientierten Kunden in der Anspar- und Rentenphase zur Verfügung. Abgerundet wird das Fondsangebot durch vorkonfektionierte Fonds-Baskets und spezielle Themenfonds sowie Mischfonds, die Zukunftsbereiche wie Künstliche Intelligenz (KI) oder Kryptowährungen abdecken.



44 finanzwelt 01 2022

AN7FIGE



EXZELLENTE ANLAGEMÖGLICHKEITEN

- 100 Top-Fonds plus moderne Themenbaskets
- Alle verfügbaren Anlageoptionen flexibel kombinierbar
- Besonders kostengünstige Anteilsklassen
- Shift und Switch jederzeit und unbegrenzt kostenlos möglich ganz bequem auch online
- Fondsanlage und -wechsel ohne Ausgabeaufschlag
- 4 Auf Wunsch automatisches, jährliches Rebalancing
- Investitionsmanagement für Einmalbeiträge wählbar
- Kostenloses Ablaufmanagement



EINER DER HÖCHSTEN GARANTIERTEN RENTENFAKTOREN AM MARKT

- Garantierter Rentenfaktor auf das Gesamtguthaben
- Günstigerprüfung durch Besserstellungsoption

ANPASSUNGSFÄHIGKEIT WÄHREND DER LAUFZEIT

- Beitragserhöhungen und -reduzierungen in der Ansparphase
- Zuzahlungen und Entnahmen in der Anspar- und Rentenphase
- Rentenbeginn bis zum Alter 90 Jahre individuell wählbar
- Verschiedene Möglichkeiten zur Hinterbliebenenabsicherung
- BioRisk-Zusatzversicherung optional einschließbar

100 % garantierter Rentengarantiefaktor

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. Die Kunden profitieren damit von den bei Vertragsschluss gültigen Rechnungsgrundlagen über die gesamte Laufzeit.

Das neue WWK-Highlight in der Rentenphase

Auch in der zweiten Vertragsphase, nämlich während dem Rentenbezug, kann der Kunde ab sofort in Fonds investiert bleiben. So profitiert er auch in dieser Periode von der freien Fondsauswahl, von kostenlosem Shiften der Fondsanlage und von verschiedenen Optionen zur Rentenoptimierung: intervallabhängig, betragsabhängig oder performanceorientiert. Bei dieser Flexibilität bleibt dem Kunden der Steuervorteil der Lebensversicherung ebenso erhalten wie eine lebenslang garantierte Leibrente. Darüber hinaus spricht das Produkt alle



RENTENPHASE MIT EINZIGARTIGER FLEXIBILITÄT

- Rentenphase Klassik
 - 100%ige Anlage im Sicherungsvermögen der WWK
 - Hohe lebenslange garantierte Rente ab Beginn
- Rentenphase Invest
 - Freie Fondsauswahl in der Rentenphase
 - Fondsanlage bis zu 50 % des Rentenkapitals wählbar
 - Individuelle Rentenerhöhung durch manuelle Umschichtung des Fondsvermögens möglich
 - Rentenoptimierer: Erhöhung der Rente durch automatische intervall-, performance- oder betragsabhängige Umschichtung des Fondsguthabens
 - Zuzahlungen und Entnahmen möglich
- Ertragsanteilbesteuerung der Rentenleistungen

Basisinformationsblätter und weitere Informationen nach der PRIIP-Verordnung finden Sie im Internet unter wwk.de/BIB.

Sparer an, die langfristig und mit Weitblick Altersvorsorge betreiben wollen, ohne die Flexibilität in der eigenen Lebensplanung einzuschränken. So begleitet die Fondpolice 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 der Anspar- wie auch in der Rentenphase – machen die eigene Altersvorsoge zum flexiblen Begleiter auf dem Lebensweg.

Produktstart in der 3. Schicht – Bestnote FFF+

Die »WWK Premium FondsRente 2.0« steht zunächst als Privatrente in der 3. Schicht zur Verfügung. Und er hat Fachleute hat schon überzeugt: Der Tarif wurde bereits zum Produktstart von der Ratingagentur Franke & Bornberg mit der Bestnote FFF+ ausgezeichnet. Die Ablaufleistungen und mögliche Rentenhöhen zählen zu den attraktivsten im Markt. Ein Angebot in weiteren Vorsorgeschichten ist im Laufe des Jahres 2022 vorgesehen.

Alle Informationen zum Produkt befinden sich auf dem WWK-eigenen Wissenspool:

www.wwk-premiumfondsrente.de



45



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 Jassen."

© 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 Garantiepolicen überarbeitet hat.

Herr Heß, die WWK hat ihr Fondspolicen-Angebot zu Jahresbeginn verändert und erweitert. Bevor wir zu Ihrem neuen Produkt kommen: Welche Features haben Sie bei Ihren Garantiepolicen 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-Policen 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 Fondspolicen, 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-Policen 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 Garantielevel 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 Fondspolicen-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

ок

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)

"Maximale Teilhabe an weltweiten Aktienmärkten auch im Rentenalter"

Mit ihrer neuen Fondspolice ohne Garantien ebnet die WWK Versicherungen fondsaffinen Kunden einen konsequent ertragsorientierten Weg zur Altersvorsorge, selbst in der Rentenphase. Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor sowie Dr. Winfried Gaßner, Leiter Produktmanagement bei dem Versicherer, erklären, was die Fondspolice auszeichnet und warum bei langfristigem Vorsorgesparen kein Weg an den Aktienmärkten vorbeiführt.

FONDS exklusiv: Die WWK ist seit Jahren sehr erfolgreich mit ihrer Fondspolice WWK IntelliProtect® 2.0 unterwegs. Was war der Auslöser, Anfang dieses Jahres eine Fondspolice ohne Garantien herauszubringen?

THOMAS HEß: Der Höchstrechnungszins geht seit vielen Jahren zurück und beträgt seit Jahresbeginn nur noch 0,25 Prozent. Diese Entwicklung erschwert die Bereitstellung einer vollumfänglichen Garantie und hat uns darin bestärkt, uns in der fondsgebundenen Altersvorsorge strategisch breiter aufzustellen. Das heißt konkret: Bei der Riester-Rente bieten wir weiterhin unseren

bewährten Tarif mit einer staatlich geförderten 100-prozentigen Beitragsgarantie bei nunmehr neuen Provisionsregeln an. Damit bleiben wir hier als großer Anbieter ein verlässlicher Partner für Vermittler und Kunden. Wer Renditechancen und Kapitalerhalt kombinieren möchte, findet weiterhin in unserem erfolgreichen Kernprodukt WWK IntelliProtect® 2.0 eine optimale Lösung. Der Umschichtungsmechanismus auf Basis unserer bewährten dynamischen Portfolio-Absicherungsstrategie hat seine Leistungsfähigkeit in diesen herausfordernden Zeiten einmal mehr hewiesen.

... und an welche Zielgruppe richtet sich die neue WWK Premium Fonds-Rente 2.0?

T. H.: Das sind fondsaffine Kunden, die durch eine maximale Partizipation an den globalen Aktienmärkten eine möglichst hohe Rendite erzielen wollen und hierfür bewusst auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit verzichten. Ihnen eröffnet die Fondspolice ohne Garantie deutlich mehr Freiräume und Renditechancen – und dies erstmals auch im Ruhestand durch unsere "Rentenphase-Invest". So bleibt das erwirtschaftete Altersvermögen bei Rentenbeginn des Kunden in den ge-



Altersvorsorge

STARKE RENDITEN FÜR STARKE RENTEN



Seit Jahren sinken Zinsen und Rentenniveau, wohingegen Inflation und Lebenserwartung steigen. Fest steht: Für einen finanziell unbeschwerten Ruhestand muss man selbst aktiv werden.

Investment ist unsere DNA – seit mehr als 50 Jahren

Als Fondspionier der ersten Stunde in Deutschland profitiert die WWK von einem großen Erfahrungsschatz. Mit der WWK Premium FondsRente 2.0 betreten wir die nächste Stufe: Sie vereint die Vorteile einer modernen Rentenversicherung mit den Performancechancen der weltweiten Kapitalmärkte in einer leistungsstarken Fondspolice.

| www.fondsexklusiv.de | Ausgabe 02/2022 |

tos: beigestellt

Interview / Advertorial VORSORGE 5

wählten Fonds entsprechend seiner Präferenzen investiert.

WINFRIED GAßNER: Die langen Laufzeiten sind das Pendant zu einer Fondspolice mit Garantien. Je länger das Kapital in Fonds angelegt ist, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit einer auskömmlichen Rendite. Zahlreiche Analysen über zurückliegende Anlagezeiträume bestätigen, dass nach mindestens zehn Jahren positive Anlageergebnisse an den Aktienmärkten erzielt wurden. Das ist aktuell besonders wichtig, da die Folgen der Pandemie, des Ukrainekriegs und der erhöhten Inflation zu zwischenzeitigen Kursrückgängen und starken Kursschwankungen an den globalen Aktienmärkten führen können. Wer aber langfristig investiert, ist, historisch betrachtet, immer auf der sicheren Seite gewesen. Das wird nach unserer Überzeugung auch in der Zukunft der Fall sein. Zudem bieten Sachwertanlagen wie Aktien gegenüber Geldwertanlagen wie Anleihen den Vorteil eines Inflationsschutzes.

Auch mit Blick auf die steigende Lebenserwartung bietet die "Rentenphase-Invest" einen echten Mehrwert. tunden erhalten deutlich mehr Freiräume und Renditechancen – und dies erstmals auch im Ruhestand.





Wie können Sie sicherstellen, dass die monatlichen Rentenzahlungen angesichts der Kursschwankungen an den Aktienmärkten nicht fallen, damit Kunden das Steuerprivileg gesichert bleibt?

W. G.: Richtig, die meisten Mitbewerber erfüllen diese Aufgabe derart, dass das Vertragskapital in der fondsgebundenen Rentenphase in Wertsicherungs-, Garantie- oder risikoarmen Rentenfonds mit geringen Kursschwankungen fließt, die der Kunde nur in engen Grenzen selbst

wählen kann. Bei unserer "Rentenphase-Invest" ist das Vertragsvermögen in zwei Bereiche investiert: in einem fondsgebundenen Vermögen, mit dem weiterhin die Ertragschancen an den Kapitalmärkten individuell genutzt werden können sowie zu mindestens 50 Prozent in einem konventionellen Vermögen. Aus diesem garantieren wir eine gleichbleibende Leibrente, sodass Kunden von der vorteilhaften Ertragsanteilsbesteuerung profitieren. Bis zum Renteneintritt hat es der Kunde jederzeit

Anlageuniversum

PERFORMANCESTARK IN DIE ZUKUNFT

Entscheidend für eine erfolgreiche Altersvorsorge sind renditestarke und vielfältige Anlagemöglichkeiten. **Darum setzt die WWK Premium FondsRente 2.0 genau hier Maßstäbe:**



100 Top-Fonds und 8 Anlagebaskets aus vielen Regionen, Themen und Anlageklassen



Besonders kostengünstige Anlagen: institutionelle Anteilsklassen von aktiv gemanagten Fonds sowie passive Indexfonds und ETFs



Nachhaltige Investments in verschiedensten Anlageklassen verfügbar



Kostenloses Ablaufmanagement, auf Wunsch jährliches Rebalancing und Investitionsmanagement für Einmalbeiträge wählbar

Natürlich können alle Anlagemöglichkeiten flexibel miteinander kombiniert werden. So entwickeln wir gemeinsam Ihre maßgeschneiderte Investmentstrategie.





WWK Premium FondsRente 2.0

| Ausgabe 02/2022 | www.fondsexklusiv.de |

54 Interview / Advertorial VORSORGE

selbst in der Hand, die Aufteilung zu verändern, um so beispielsweise seine monatliche Leibrente dauerhaft zu erhöhen. Hierfür bieten wir auch automatische Anpassungen durch sogenannte Rentenoptimierer an.

Der Motor jeder Fondspolice sind die Fonds. Wie unterstützen Sie Berater bei der Auswahl der passenden Fonds?

T. H.: Unsere Vertriebspartner können bei der Fondsauswahl unter Top 100 qualitätsgeprüften Anlagen namhafter Investmentgesellschaften wählen. Darunter sind aktiv gemanagte Fonds verschiedener Ausrichtungen ebenso wie Indexfonds und ETFs. Wir unterstützen Vertriebspartner insbesondere über Webinare und Seminare zu Investmentthemen, einen webbasierten "Wissenspool-Invest", durch die Bereitstellung von Fondsdaten und Ratings von Morningstar sowie unseren "Fondsfinder". Das Tool sortiert die Fonds nach verschiedenen Kriterien und erleichtert so eine bedarfsgerechte Auswahl, gerade auch mit Blick auf eine nachhaltige Kapitalanlage.

Wie spiegeln sich "grüne" Anforderungen in Ihrem Fondsangebot konkret wider?

) Uns ist es wichtig, dass Kunden gerade zum Renteneintritt verlässlich mit ihrer Leibrente planen können. **66**

Dr. WINFRIED GABNER,



T. H.: Ja, die nachhaltige Kapitalanlage ist ein weiterer Schwerpunkt bei der Lancierung unserer neuen WWK Premium FondsRente 2.0. Deshalb sind 31 Fonds unserer Top 100-Fondspalette als Artikel 8- oder Artikel 9-Fonds entsprechend der Offenlegungsverordnung der Europäischen Union deklariert. Bei neun der angebotenen Nachhaltigkeitsfonds handelt es sich sogar um dunkelgrüne Impact-Fonds. Außerdem bieten wir ein entsprechend vorkonfektioniertes Basket von nachhaltigen Ak-

tienfonds für alle, die nicht selbst die Fondsauswahl treffen wollen.

Aus Kundensicht ist die Flexibilität sehr wichtig. Was ist hier möglich?

W. G.: Da die Fondspolice den Kunden gewöhnlich über Jahrzehnte begleitet, ist die Flexibilität ein ganz wichtiger Faktor für die Kundenzufriedenheit. Deshalb kann die Höhe der Beitragszahlungen an veränderte Lebensverhältnisse angepasst werden. Während der gesamten Vertragslaufzeit, also auch in der "Rentenphase-Invest", sind

Einzigartige Flexibilität

RENTE PLUS RENDITE

Über die gesamte Laufzeit nutzt die WWK Premium FondsRente 2.0 die Chancen der Kapitalmärkte. Damit muss zum Start der Rentenzahlung nicht Schluss sein:

- Sie entscheiden: Zu Rentenbeginn wird entweder das gesamte Rentenkapital oder aber nur ein Teil davon in eine Rente umgewandelt
- Bis zu 50 % des Rentenkapitals kann weiterhin in Fonds investiert bleiben.
- Zusätzlich haben Sie die Möglichkeit, Ihre Rente zu erhöhen: ganz einfach durch Umschichtung des Fondsguthabens.

Konventionelle
Anlage
min. 50 %
des Rentenkapitals

Individuelle
Aufteilung des
Rentenkapitals

Erhöhung der Rente
Verschiedene Optionen zur Umschichtung des Fondsguthabens zur Auswahl

Fondsanlage
max. 50 %
des Rentenkapitals
verschiedene Optionen zur Umschichtung des Fondsguthabens zur Auswahl

Gesamtes Anlageuniversum der
WWK Premium FondsRente 2.0
verfügbar

| www.fondsexklusiv.de | Ausgabe 02/2022 |

Interview / Advertorial VORSORGE 55

Zuzahlungen und Kapitalentnahmen möglich. Letzteres kann in der Ansparphase beispielsweise wichtig sein, weil der Kunde Kapital für die Finanzierung seines Eigenheims benötigt. Unabhängig vom finanziellen Volumen wäre das dann mit einem überschaubaren Kostenbeitrag verbunden, den wir transparent ausweisen.

Die Höhe der Kosten war jüngst einmal mehr Gegenstand heftiger Diskussionen in der Branche. Wie ordnen Sie die WWK Premium FondsRente 2.0 hier ein?

W. G.: Im Marktvergleich liegen wir bei den Ablaufleistungen und verschiedenen Laufzeiten unter den Top Fünf der Serviceversicherer. In den vergleichsweise geringen Effektivkosten spiegelt sich die stringente Kostenoptimierung gerade auch bei den Fondskosten wider. So bieten wir im Rahmen unserer Fondspalette viele Indexfonds und ETFs an und bei den aktiv gemanagten Fonds sogenannte Clean Shareclasses und institutionelle Anteilsklassen, die unseren Kunden messbare Kostenvorteile gegenüber normalen Retailklassen sichern. Dadurch spielen Fondsrückvergütungen, sogenannte Kickbacks, keine große Rolle mehr.

Wie ist Ihre neue Fondspolice beim Rentengarantiefaktor aufgestellt, der in der Außenwahrnehmung leider oft zu kurz kommt?

W. G.: Die WWK Premium Fonds-Rente 2.0 liegt in Marktvergleichen je nach Laufzeit meistens auf dem ersten Platz. Der Rentengarantiefaktor besagt, wie hoch die lebenslange Rente je 10.000 Euro Vertragskapital ausfällt. Dabei garantieren wir dem Kunden die Rechnungsgrundlagen, die bei Vertragsabschluss gelten. Sollten sich diese für ihn bis zum Renteneintritt günstiger entwickeln, erhält er die entsprechend für ihn besseren Rechnungsgrundlagen. Insofern bekommt der Kunde auch bei unserer Fondspolice ohne Garantien dieses wichtige Garantieelement. Denn uns ist es wichtig, dass Kunden gerade zum Renteneintritt verlässlich mit ihrer Leibrente planen können.

In welchen Bereichen steht die neue Fondspolice jetzt und künftig zur Ver-

T. H.: Nachdem wir zum Jahresbeginn mit der Privatrente gestartet sind, bieten wir die WWK Premium Fonds-Rente 2.0 seit Juli als Kindervorsorge und in der betrieblichen Altersversorgung vor allem GesellschafterGeschäftsführer-Versorgung an, da das Produkt ohne Beitragsgarantien auskommt. Voraussichtlich zum Herbst 2022 planen wir schließlich einen Basisrenten-Tarif. Erfahrungsgemäß nutzen Kunden bei dieser staatlich geförderten Altersvorsorge gerade die letzten Monate eines Jahres, um durch Zuzahlungen ihren steuerlich förderfähigen Höchstbeitrag auszuschöpfen.

Warum eignet sich das Produkt auch gut als Kindervorsorge?

W. G.: Die beschriebenen Produktmerkmale wie lange Laufzeiten und hohe Flexibilitäten sind wie geschaffen für eine Kindervorsorge. Zudem haben wir die Police dahingehend modifiziert, dass sie ab Geburt des Kindes abgeschlossen und mit monatlichen Beiträgen ab 20 Euro bespart werden kann. Anschließend werden wir die Kindervorsorge noch in ein "Starter-Paket" einbetten, das eine Kinder-Unfallversicherung und eine BioRisk-Option beinhaltet. Letztere gibt dem Kind die Sicherheit, dass es nach absolvierter Berufsausbildung eine Berufsunfähigkeits- oder Grundfähigkeitsversicherung abschließen kann, ohne erneut Gesundheitsfragen beantworten zu müssen.

Rentenfaktor und Lebensphasenmodell

LEBENSPHASENMODELL MIT VOLLER FLEXIBILITÄT

Weil im Leben nicht immer alles nach Plan verläuft, muss man flexibel bleiben. Mit der WWK Premium FondsRente 2.0 ist das kein Problem: Sie ist nicht nur leistungsstark, sondern lässt sich ganz einfach an die persönlichen Lebensumstände anpassen.

Besonders wertvoll: Die Flexibilität besteht nicht nur zu Vertragsbeginn, sondern während der gesamten Vertragsdauer.

Bestens: unsere Auszeichnungen (Stand 01/2022)















- Dauer der Grundphase bei Vertragsabschluss individuell wählbar Kapitalaufbau durch
- laufende Beitragszahlung oder Einmalbeitrag

 Flexible Zuzahlungs-
- optionen Teilkapitalisierung/
- Entnahmen möglich



- Beiträge können weitergezahlt werden Stopp der Zahlungen jederzeit möglich
- Auf Wunsch Übergang in die Rentenphase

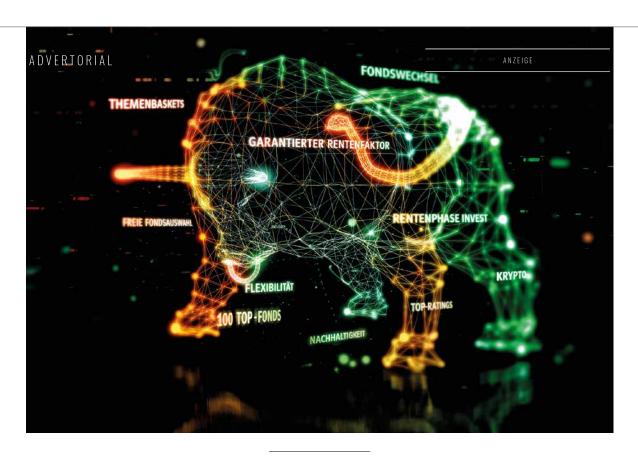


- Rentenbeginn individuell wählbar Spätester Beginn 90
- . Lebensjahr Auszahlungen aus Fondsanlage möglich
- Individuelle Gestaltung in **Rentenphase** Klassik oder Rentenphase Invest

WWK Lebensversicherung a. G. Marsstraße 37, 80335 München info@wwk.de. wwk.de



| Ausgabe 02/2022 | www.fondsexklusiv.de |



DIE NEUE WWK

Premium FondsRente 2.0

RENDITEPOWER FÜR DIE ALTERSVORSORGE

Im historischen Vergleich schlagen aktienorientierte Anlagen klassische Sparformen um Längen.

Fondspolicen bieten ergänzend zu reinen Fondssparplänen neben dem Ansparvorgang auch eine Risikoabsicherung und die Auszahlung einer lebenslangen Leibrente aus einer Hand. Von Vorteil sind dabei insbesondere der bereits bei Vertragsabschluss garantierte Rentenfaktor und der Steuervorteil bei Wahl einer Leibrente durch die Ertragsanteilsbesteuerung. Zudem können die Fonds während der Laufzeit des Vertrages beliebig oft gebührenfrei gewechselt werden, ohne dass Kursgewinne versteuert werden müssen.

Renditechancen im Fokus – Comeback der Fondspolice ohne Garantie

In der jüngeren Vergangenheit haben sich viele Kunden innerhalb des breiten Angebots an Fondspolicen für sog. Hybridprodukte mit vollständiger Beitragsgarantie entschieden. Vor dem Hintergrund der andauernden Niedrigzinsphase und der damit verbundenen erneuten Senkung des Höchstrechnungszinses zum 1. Januar 2022 auf 0,25 Prozent wird es für die

Versicherungswirtschaft allerdings immer schwieriger, dem Sparer die vollständige Rückzahlung des Kapitals zu garantieren und gleichzeitig attraktive Renditechancen zu ermöglichen. Diese Tatsache führt sukzessive zu einem grundsätzlichen Systemwechsel bei der Altersvorsorge, der immer weniger

MIT SICHERHEIT VOLL FLEXIBEL: SO FUNKTIONIERT DIE RENTENPHASE INVEST

 $38\,$ insider - Das Magazin für Finanzöllenstleister! - Ausgabe 02/2022

ANZEIGE

Garantien bei gleichzeitig immer mehr Anlagerisiken, aber auch Renditechancen für Verbraucher mit sich bringt.

Der komplette Verzicht auf Garantien ist jedoch von vielen Sparern aus unterschiedlichen Gründen weiterhin nicht gewünscht. Für diese sicherheitsorientierte Kundengruppe bietet die Versicherungswirtschaft weiterhin fondsgebundene Altersvorsorgeprodukte mit einer Garantie in Höhe von bspw. 80 Prozent der eingezahlten Beiträge. Flexible Produkte überlassen sogar dem Kunden die Wahl des Garantieniveaus. Diese Verträge schützen vor hohen Vermögensverlusten. Je geringer das Garantieniveau gewählt wird, desto höher wird das Renditepotenzial aus dem Fondsinvestment.

Für risikofreudigere Sparer steht die Erwirtschaftung einer attraktiven Rendite im Vordergrund. Aktienbasierte Vorsorgeprodukte sind hier die erste Wahl, zumal sich temporäre Verlustrisiken in Anbetracht des in der Regel langen und ratierlichen Sparvorgangs deutlich reduzieren. Die fondsgebundene Rentenversicherung ohne Kapitalgarantie erlebt vor diesem Hintergrund ein branchenweit starkes Comeback.

WWK – Produktstart in der 3. Schicht – Bestnote FFF+

Die WWK Lebensversicherung a. G. bietet ihren Kunden – in Ergänzung zum bewährten Garantieprodukt WWK IntelliProtect® 2.0 – seit dem Jahresbeginn 2022 die neue, renditeorientierte und hochflexible fondsgebundene Rentenversicherung WWK Premium FondsRente 2.0 an. Im Fokus der neuen Produktgeneration steht die Erwirtschaftung von möglichst hohen Renditen durch maximale Partizipation an den weltweiten Aktienmärkten. Dafür wird auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit verzichtet.

Die WWK Premium FondsRente 2.0 steht zunächst als Privatrente in der 3. Schicht zur Verfügung – und konnte schon einige Fachleute überzeugen. So wurde der Tarif bereits zum Produktstart von der Ratingagentur Franke & Bornberg mit der Bestnote FFF+ ausgezeichnet. Die Ablaufleistungen und mögliche Rentenhöhen zählen zu den attraktivsten im Markt. Ein Angebot in weiteren Vorsorgeschichten ist im Laufe des Jahres 2022 vorgesehen.

Das neue WWK-Highlight – die "Rentenphase invest"

Zielmarkt sind fondsaffine Kunden, für die das Produkt eine grundlegende Innovation bietet: Auch in der zweiten Vertragsphase des Rentenbezugs kann der Kunde in Fonds investiert bleiben und profitiert von der freien Fondsauswahl, von kostenlosem Shiften der Fondsanlage

ADVERTORIAL

"WWK – Kraft durch Substanz"

Warum finanzielle Stabilität gerade für einen Versicherer so wichtig ist

Ein Versicherer steht wie kaum ein anderes Unternehmen für Sicherheit und Solidität. Was kann da wichtiger sein als die Kennzahl Substanzkraft? Jedes Unternehmen hat in der Bilanz eine Aktiv- und eine Passivseite, und auf beiden Seiten können Reserven entstehen, die jedoch hinsichtlich der Relevanz für eine Versicherungsgesellschaft höchst unterschiedlich zu bewerten sind. Bewertungsreserven entstehen, wenn der Marktwert von Kapitalanlagen höher ist als der auf der Aktivseite bilanzierte Buchwert. Sie können aber auch sehr rasch wieder schwinden – etwa, wenn an den Kapitalmärkten die Zinsen steigen. Kunden erwarten zu recht belastbarere Qualitätskriterien.

Die WWK setzt deshalb seit vielen Jahren konsequent darauf, die Sicherheitsmittel der Passivseite zu stärken. Dort wird das Eigenkapital bilanziert, auf das man jederzeit zurückgreifen kann, sollte das Unternehmen wirtschaftlich unter Druck geraten. Die WWK hat im Laufe der Jahre ca. 300 Mio. Euro Eigenkapital aufgebaut. Das ist eine enorme Größe, was sich insbesondere relativ zur Unternehmensgröße zeigt. So lag die Eigenkapitalquote zum Ultimo 2021 bei rund sechs Prozent, die Branche erreicht im Schnitt gerade einmal etwa zwei Prozent. Und auch bei der Betrachtung der gesamten Sicherheitsmittel ergibt sich ein sehr positives Bild. Addiert man Eigenkapital, freie RfB sowie Schlussüberschussanteilfonds und setzt die Summe ins Verhältnis zur Deckungsrückstellung des Unternehmens, so liegt die WWK seit vielen Jahren auf dem ersten Platz der 30 größten deutschen Serviceversicherer.

Finanzielle Stabilität verschafft der WWK gerade in Zeiten dauerhaft niedriger Zinsen mehr Bewegungsfreiheit bei der Kapitalanlage. Das Unternehmen kann größere Risiken schultern und flexibel in Anlageformen investieren, die höhere Renditen abwerfen als niedrig verzinste Staats- und Unternehmensanleihen mit hoher Bonität. Die somit erwirtschaftete Rendite kommt gerade bei der Rechtsform eines Versicherungsvereins auf Gegenseitig (VVaG), in der die WWK rechtlich organisiert ist, in hohem Maße den Kunden zugute. Die starke finanzielle Ausstattung ermöglicht es der WWK zudem, jederzeit bedarfsgerechte Produktinnovationen auf Basis hoher IT-Kapazitäten einzuführen, und sichert einen fairen Umgang mit Vertriebspartnern.

BESTENS: UNSERE AUSZEICHNUNGEN (STAND 01/2022)















insider \cdot Das Magazin für Finanzdienstleister! - Ausgabe 02/2022

ADVERTORIAL

ANZEIGE

Einblicke zum Produkt!

Nachgefragt bei Rainer Gebhart, Vertriebsvorstand WWK Versicherungen

insider: Was war die Motivation für die Neuentwicklung Ihrer Fondsoolice?

Rainer Gebhart: Seit Jahresbeginn bieten wir mit der WWK
Premium FondsRente 2.0 eine komplett neue Fondspolice ganz ohne
Garantie. Zielgruppe des neuen Tarifs sind fondsaffine Kunden, die
bewusst auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit verzichten.
Ihnen eröffnet das Produkt deutlich mehr Spielräume und Renditechancen für die Altersvorsorge. Mit unserer Produktfamilie WWK
IntelliProtect® 2.0 sehen wir uns in der 1. Liga auf dem Vorsorgemarkt. Mit der neuen Fondspolice wollen wir den Markterfolg auch
im Bereich der Policen ohne Garantie wiederholen.

insider: Versicherungskunden setzen für ihre Altersvorsorge derzeit stark auf Fondspolicen. Welche neuen Entwicklungen stellen Sie fest?

Gebhart: Kapitalmarktchancen auch im Rentenbezug zu nutzen, wird angesichts einer steigenden Lebenserwartung immer wichtiger. Bei unserer neuen WWK Premium FondsRente 2.0 bleibt der Kunde auch in der Phase der Verrentung in Fonds investiert. Wir nennen das "Rentenphase Invest". Zentral ist dabei ein breites Fondsangebot. Wir bieten für die Rentenphase – wie auch für die Ansparphase – eine Auswahl aus 100 Top-Fonds, Indexfonds, ETFs und Baskets. Kostenloses Shiften erlaubt dem Kunden ein aktives Management der Fondsanlage auch über den Rentenbeginn hinaus.

insider: Was zeichnet die neue WWK-Fondspolice noch aus?

Gebhart: Ganz klar die Fondsauswahl. Der neue Tarif bietet "100 Top"-Fonds von einer Vielzahl an renommierten Fondsgesellschaften, angefangen bei Aktienfonds über Rentenfonds und 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 neun Impact-Fonds. Um diese Vielfalt

und von verschiedenen Optionen zur Rentenoptimierung: intervallabhängig, betragsabhängig oder performanceorientiert. Bei dieser Flexibilität bleibt dem Kunden der Steuervorteil der Lebensversicherung ebenso erhalten wie eine lebenslang garantierte Leibrente.

RENTENPHASE MIT EINZIGARTIGER FLEXIBILITÄT

- Rentenphase Klassik
 - ▶ 100%ige Anlage im Sicherungsvermögen der WWK
 - ▶ Hohe lebenslange garantierte Rente ab Beginn
- Rentenphase Invest
 - ▶ Freie Fondsauswahl in der Rentenphase
 - ► Fondsanlage bis zu 50 % des Rentenkapitals wählbar
 - ► Individuelle Rentenerhöhung durch manuelle Umschichtung des Fondsvermögens möglich
 - Rentenoptimierer: Erhöhung der Rente durch automatische intervall-, performance- oder betragsabhängige Umschichtung des Fondsguthabens
- ► Zuzahlungen und Entnahmen möglich
- Ertragsanteilbesteuerung der Rentenleistungen

Hohe Renditechancen – 100 Top-Fonds, ETFs, ESG und Krypto

Insbesondere auf der Anlageseite offeriert WWK Premium FondsRente 2.0 eine Vielzahl von Möglichkeiten: Zur Wahl stehen "TOP 100" qualitätsgeprüfte Fonds vieler namhafter Investmentgesellschaften. Reduzierte Fondskosten werden sichergestellt durch Clean Shareclasses und institutionelle Anteilsklassen. 35 effiziente ETFs, Indexfonds und hochdiversifizierte Dimensional Fonds runden die Fondsauswahl ab.

Nachhaltige Geldanlagen stehen – der aktuellen politischen Entwicklung entsprechend – ebenfalls im Fokus des Produkts: 31 ESG-konforme Fonds bzw. ETFs sowie neun Impact-Fonds stehen dem nachhaltig orientierten Kunden in Anspar- und Rentenphase zur Verfügung. Abgerundet wird das Fondsangebot durch vorkonfektionierte Fonds-Baskets und spezielle Themenfonds sowie Mischfonds, die Zukunftsbereiche wie künstliche Intelligenz oder Kryptowährungen abdecken.

EXZELLENTE ANLAGEMÖGLICHKEITEN

- 100 Top-Fonds plus moderne Themenbaskets
- Alle verfügbaren Anlageoptionen flexibel kombinierbar
- Besonders kostengünstige Anteilsklassen
- Shift und Switch jederzeit und unbegrenzt kostenlos möglich – ganz bequem auch online
- Fondsanlage und -wechsel ohne Ausgabeaufschlag
- Auf Wunsch automatisches, jährliches Rebalancing

insider · Das Magazin für Finanzdienstleister! · Ausgabe 02/2022



ANZEIGE

ADVERTORIAL

100 Prozent garantierter Rentengarantiefaktor

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. Die Kunden profitieren damit von den bei Vertragsschluss gültigen Rechnungsgrundlagen über die gesamte Laufzeit.

EINER DER HÖCHSTEN GARANTIERTEN RENTENFAKTOREN AM MARKT

- Garantierter Rentenfaktor auf das Gesamtguthaben
- Günstigerprüfung durch Besserstellungsoption

Fondsaffinen Vermittlern eröffnet die neue Fondspolice 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 intervallabhän

gig, betragsabhängig, performanceorientiert oder individuell – gewährleisten in der Rentenphase stets den passenden Grad an Fondsinvestment.

Flexibler Begleiter in allen Lebensphasen

Darüber hinaus spricht das Produkt alle Sparer an, die langfristig und mit Weitblick Altersvorsorge betreiben wollen, ohne die Flexibilität in der eigenen Lebensplanung einzuschränken. So begleitet die Fondpolice 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 Altersvorsoge zum flexiblen Begleiter auf dem Lebensweg.

ANPASSUNGSFÄHIGKEIT WÄHREND DER LAUFZEIT

- Beitragserhöhungen und -reduzierungen in der Ansparphase
- Zuzahlungen und Entnahmen in der Anspar- und Rentenphase
- Rentenbeginn bis zum Alter 90 Jahre individuell wählbar
- Verschiedene Möglichkeiten zur Hinterbliebenenabsicherung
- BioRisk-Zusatzversicherung optional einschließbar

Manfred F. Wasna Vertriebsdirektor / Prokurist

WWK Lebensversicherung a. G. Vertriebsdirektion Hessen, Rheinland Pfalz, Saarland Waldeckerstraße 9 64546 Mörfelden-Walldorf

E-Mail: manfred.wasna@wwk.de Telefon: +49 6105-977610

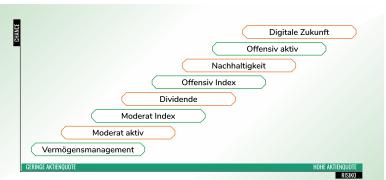


WWK FondsPolicen – der Gewinn für Makler und ihre Kunden

Mit den neuen Tarifen komplettiert der Münchener Versicherer sein reichhaltiges Tarifangebot im Bereich der fondsgebundenen Altersvorsorge. Neben der neuen Produktgeneration bietet die WWK weiterhin ihr erfolgreiches und bewährtes Kernprodukt WWK Intelli-Protect® 2.0 an. Dabei können Kunden hohe Renditechancen und Kapitalerhalt kombinieren. Je nach Risikoneigung stehen variable Garantieniveaus zwischen 50 Prozent und 80 Prozent der eingezahlten Beiträge zur Verfügung. Der Umschichtungsmechanismus auf Basis einer als "individuelle Constant Proportion Portfolio Insurance (iCP-PI)" bekannten dynamischen Portfolio-Absicherungsstrategie hat seine hohe Leistungsfähigkeit bereits vor und während der Corona-Pandemie unter Beweis gestellt. <<

Alle Informationen zum neuen Produkt der WWK befinden sich auf dem Wissenspool: www.wwk-premiumfondsrente.de

${\tt MODELLHAFTE\ EINORDNUNG\ DER\ WWK\ BASKETS\ IM\ CHANCE-RISIKO-PROFIL}$

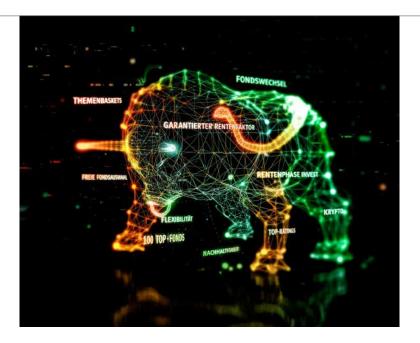


Digitale Zukunft

insider · Das Magazin für Finanzdienstleister! · Ausgabe 02/2022

41





WWK VERSICHERUNGEN

Die neue WWK Premium FondsRente 2.0 – Renditepower für die Altersvorsorge

Im historischen Vergleich schlagen aktienorientierte Anlagen klassische Sparformen um Längen

Fondspolicen bieten ergänzend zu reinen Fondssparplänen neben dem Ansparvorgang auch eine Risikoabsicherung und die Auszahlung einer lebenslangen Leibrente aus einer Hand. Von Vorteil sind dabei insbesondere der bereits bei Vertragsabschluss garantierte Rentenfaktor und der Steuervorteil bei der Wahl einer Leibrente durch die Ertragsanteilsbesteuerung. Zudem können die Fonds während der Laufzeit des Vertrages beliebig oft gebührenfrei gewechselt werden, ohne dass Kursgewinne versteuert werden müssen.

WWK - RENDITECHANCEN IM FOKUS

Die WWK Lebensversicherung a. G. bietet ihren Kunden – in Ergänzung zum bewährten Garantieprodukt WWK IntelliProtect 2.0 © – mit dem Jahresbeginn 2022 die neue, renditeorientierte und hochflexible fondsgebundene Rentenversicherung WWK Premium FondsRente 2.0 an. Im Fokus der neuen Produktgeneration steht die Erwirtschaftung von möglichst hohen Renditen durch maximale Partizipation an den weltweiten Aktienmärkten. Dafür wird auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit verzichtet.

Die WWK Premium FondsRente 2.0 steht zunächst als Privatrente in der dritten Schicht zur Verfügung. Und sie hat Fachleute schon überzeugt: Der Tarif wurde bereits zum Produktstart von der Ratingagentur Franke & Bornberg mit der Bestnote FFF+ ausgezeichnet. Die Ablaufleistungen und mögliche Rentenhöhen zählen zu den attraktivsten im Markt. Ein Angebot in weiteren Vorsorgeschichten ist im Laufe des Jahres 2022 vorgesehen.

VERSICHERUNG

DAS NEUE WWK-HIGHLIGHT – DIE "RENTENPHASE INVEST"

Zielmarkt sind fondsaffine Kunden, für die das Produkt eine grundlegende Innovation bietet: Auch in der zweiten Vertragsphase des Rentenbezugs kann der Kunde in Fonds investiert bleiben und profitiert von der freien Fondsauswahl, von kostenlosem Shiften der Fondsanlage und von verschiedenen Optionen zur Rentenoptimierung: intervallabhängig, betragsabhängig oder performanceorientiert. Bei dieser Flexibilität bleibt dem Kunden der Steuervorteil der Lebensversicherung ebenso erhalten wie eine lebenslang garantierte Leibrente.

Rentenauszahlungen

Verrentung des vorhandenen Kapitals Konventionelle Anlage inkl. jährliche Beteiligung an den Überschüssen der Versichertengemeinschaft

Individuelle Aufteilung des Rentenkapitals zum Rentenbeginn

Konventionelle Anlage

min. 50% des Rentenkapitals

 Erhöhung der Rente Jährliche intervall-, performance- oder betrasabhängige Umschichtung

- Automatische, sukzessive Umschichtung des gesamten Fondsguthabens bis zum Alter 90 Jahre
- Manuelle Umschichtung des Fondsvermögend nach Ihren Wünschen

Fondsanlage

max. 50% des Rentenkapitals

Fondsauswahl

Gesamtes Anlageuniversum der WWK Premium Fondsvermögens nach Ihren Wünschen

HOHE RENDITECHANCEN – 100 TOP-FONDS, ETFS, ESG UND KRYPTO

Insbesondere auf der Anlageseite offeriert WWK Premium FondsRente 2.0 eine Vielzahl von Möglichkeiten: Zur Wahl stehen "TOP 100"-qualitätsgeprüfte Fonds vieler namhafter Investmentgesellschaften. Reduzierte Fondskosten werden sichergestellt durch Clean Shareclasses und institutionelle Anteilsklassen. 35 effiziente ETFs, Indexfonds und hochdiversifizierte Dimensional Fonds runden die Fondsauswahl ab.

Nachhaltige Geldanlage steht – der aktuellen politischen Entwicklung entsprechend – ebenfalls im Fokus des Produkts: 31 ESG-konforme Fonds beziehungsweise ETFs sowie neun Impact-Fonds stehen dem nachhaltig orientierten Kunden in der Anspar- und Rentenphase zur Verfügung. Abgerundet wird das Fondsangebot durch vorkonfektionierte Fonds-Baskets und spezielle Themenfonds sowie Mischfonds, die Zukunftsbereiche wie künstliche Intelligenz oder Kryptowährungen abdecken.

Exzellente Anlagemöglichkeiten

- 100 Top-Fonds plus moderne Themenbaskets
- Alle verfügbaren Anlageoptionen flexibel kombinierbar
- Besonders kostengünstige Anteilsklassen
- Shift und Switch jederzeit und unbegrenzt kostenlos möglich – ganz bequem auch online
- Fondsanlage und -wechsel ohne Ausgabeaufschlag
- Auf Wunsch automatisches, jährliches Rebalancing
- Investitionsmanagement für Einmalbeiträge wählbar
- · Kostenloses Ablaufmanagement

100 PROZENT RENTENGARANTIEFAKTOR

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. Die Kunden profitieren damit von den bei Vertragsschluss gültigen Rechnungsgrundlagen über die gesamte Laufzeit.

02 | 2022 Mein Geld



Fondsaffinen Vermittlern eröffnet die neue Fondspolice 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.

FLEXIBLER BEGLEITER IN ALLEN LE-BENSPHASEN

Darüber hinaus spricht das Produkt alle Sparer an, die langfristig und mit Weitblick Altersvorsorge betreiben wollen, ohne die Flexibilität in der eigenen Lebensplanung einzuschränken. So begleitet die Fondpolice 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 Lebensweg.

Anpassungsfähigkeit während der Laufzeit

- Beitragserhöhungen und -reduzierungen in der Ansparphase
- Zuzahlungen und Entnahmen in der Anspar- und Rentenphase
- Rentenbeginn bis zum Alter 90 Jahre individuell wählbar
- Verschiedene Möglichkeiten zur Hinterbliebenenabsicherung
- BioRisk-Zusatzversicherung optional einschließbar

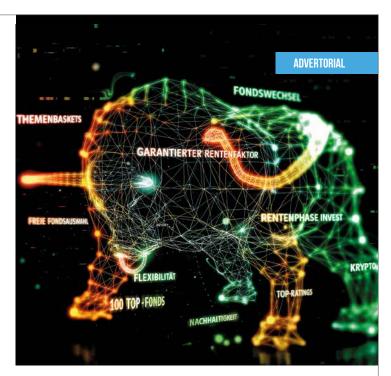
WWK FONDSPOLICEN – DER GEWINN FÜR MAKLER UND DEREN KUNDEN

Mit dem neuen Tarif komplettiert der Münchener Versicherer sein reichhaltiges Tarifangebot im Bereich der fondsgebundenen Altersvorsorge. Neben der neuen Produktgeneration bietet die WWK weiterhin ihr erfolgreiches und bewährtes Kernprodukt WWK IntelliProtect® 2.0 an. Dabei können Kunden hohe Renditechancen und Kapitalerhalt kombinieren. Je nach Risikoneigung stehen variable Garantieniveaus zwischen 50 Prozent und 80 Prozent der eingezahlten Beiträge zur Verfügung. Der Umschichtungsmechanismus auf Basis einer als "individuelle Constant Proportion Portfolio Insurance (iCPPI)" bekannten dynamischen Portfolio-Absicherungsstrategie hat seine hohe Leistungsfähigkeit bereits vor und während der Corona-Pandemie unter Beweis gestellt.

WWK VERSICHERUNGEN



Alle Informationen zum neuen Produkt der WWK befinden sich auf dem Wissenspool: www.wwk-premiumfondsrente.de



INVESTMENT IM FOKUS:

COMEBACK DER FONDSPOLICE

Im historischen Vergleich schlagen aktienorientierte Anlagen klassische Sparformen um Längen. Fondspolicen bieten ergänzend zu reinen Fondssparplänen neben dem Ansparvorgang auch eine Risikoabsicherung und die Auszahlung einer lebenslangen Leibrente aus einer Hand.

Für risikofreudigere Sparer steht die Erwirtschaftung einer attraktiven Rendite im Vordergrund. Aktienbasierte Vorsorgeprodukte sind hier die erste Wahl, zumal sich temporäre Verlustrisiken in Anbetracht des in der Regel langen und ratierlichen Sparvorgangs deutlich reduzieren. Die fondsgebundene Rentenversicherung ohne Kapitalgarantie erlebt vor diesem Hintergrund branchenweit ein starkes Comeback.

Die WWK Lebensversicherung a. G. bietet Deinen Kunden in Ergänzung zum bewährten Garantieprodukt WWK IntelliProtect 2.0® seit dem Jahresbeginn 2022 die neue, renditeorientierte und hochflexible fondsgebundene Rentenversicherung WWK Premium FondsRente 2.0 an. Bei dieser wird auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit verzichtet.

Zielmarkt sind fondsaffine Kunden, für die das Produkt eine grundlegende Innovation bietet: Auch in der zweiten Vertragsphase des Rentenbezugs kann der Kunde in Fonds investiert bleiben und profitiert von der freien Fondsauswahl.

Sowohl in der Anspar- als auch in der Rentenphase offeriert das neue Produkt eine Vielzahl von Anlagemöglichkeiten: Zur Wahl stehen 100 qualitätsgeprüfte Top-Fonds vieler namhafter Investmentgesellschaften, darunter 35 effiziente ETFs bzw. Indexfonds. Die nachhaltige Geldanlage steht – der aktuellen politischen Entwicklung entsprechend – mit 31 ESGkonformen Fonds bzw. ETFs sowie 9 Impact-Fonds ebenfalls im Fokus des Produkts.

Die WWK Premium FondsRente 2.0 steht zunächst als Privatrente in der 3. Schicht zur Verfügung. Der Tarif wurde bereits vor Produktstart von der Ratingagentur Franke & Bornberg mit der Bestnote FFF+ ausgezeichnet. Die Ablaufleistungen und die möglichen Rentenhöhen gehören zu den attraktivsten im Markt. Ein Angebot in weiteren Vorsorgeschichten ist im Laufe des Jahres 2022 vorgesehen.

ALLE INFORMATIONEN ZUM PRODUKT FIN-Dest du im wwk-eigenen wissenspool:

WWK-PREMIUMFONDSRENTE.DE

Produkt des Monats

WWK: Premium Fonds Rente 2.0

In der Rentenphase investiert bleiben

Mit der neuen Generation ihrer Fondsrente spricht die WWK börsenaffine Kunden und Vermittler an.

Jeder und jede von uns kennt Rentnerinnen und Rentner, die oft noch viele Jahre nach Eintritt in den Ruhestand fit und fröhlich ihren Hobbys nachgehen und sich für Themen engagieren, die ihnen am Herzen liegen. Dass diese Menschen pünktlich zu Rentenbeginn ihr angespartes Geld komplett von den Börsen abziehen und in sichere Anlagen umschichten sollen, erscheint unpassend. "Für Altersrentner ist es dank der immer weiter steigenden Lebenserwartung oft sinnvoll, noch 15 bis 20 Jahre von den Chancen der Kapitalmärkte zu profitieren", weiß Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor WWK Versicherungen.

Daher hat sein Haus zum 1. Januar 2022 seine Premium Fonds Rente neu konzipiert. Mit der 2.0-Produktgeneration kann der Kunde nun zu Rentenbeginn mit bis zu 50 Prozent des Rentenkapitals in Fonds investiert bleiben. Bei Eintritt in die Rentenphase wählt der Kunde, welcher Anteil des Rentenkapitals in der freien Fondsanlage verbleibt. Rentenoptimierer – intervall-, performance- oder betragsabhängig – sorgen auf Wunsch automatisch für eine sukzessive Umschichtung des Fondsguthabens in der Rentenphase.

Neben diesem Modell, der "Rentenphase Invest", gibt es weiterhin die "Rentenphase Klassik", bei der das Angesparte vollständig im WWK-Sicherungsvermögen angelegt wird. Beibehalten wurde auch der garantierte Rentenfaktor mit Besserstellungsoption. Sprich: Der bei Vertragsabschluss gültige Rentenfaktor ist für die gesamte Laufzeit garantiert. Zusätzlich prüft die Gesellschaft zum Ende der Laufzeit automatisch, ob ein Upgrade auf einen höheren Rentenfaktor möglich ist. Auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit verzichtet der überarbeitete Tarif hingegen. "Unsere neue Fondsrente

Produkt des Monats 2 | 22

versicherungs

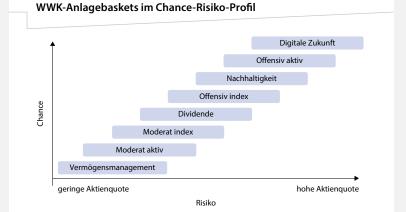
erzielt im Wettbewerbsvergleich bei den Serviceversicherern mitunter die höchsten Ablaufleistungen und Renten. Peergroup-Vergleiche belegen dies", freut sich Heß.

Beratungsansätze für fondsaffine Vermittler geschaffen

In der Rentenphase können Kunden wie in der Ansparphase aus dem gesamten Fondsuniversum der Premium Fonds Rente wählen sowie jederzeit und unbegrenzt kostenlos zwischen den Anlagevehikeln wechseln. "Hiermit eröffnen wir fondsaffinen Vermittlern innovative und vielfältige Beratungsansätze im Bereich der Investment-Optimierung", erklärt Heß. Zur Wahl stehen acht vorkonfektionierte Anlagebaskets (siehe Grafik) und 100 Fonds. Neben 35 ETFs sind in der Produktpalette auch Fonds enthalten. die auf Zukunftstrends wie Künstliche Intelligenz, digitale Gesundheit und Kryptowährungen setzen. Nachhaltig orientierte Kunden können sich zwischen 31 ESG-konformen Fonds, davon neun Impact-Fonds, entscheiden.

In der Ansparphase können die Beiträge jederzeit reduziert und erhöht werden. Entnahmen und Zuzahlungen sind laut WWK über die gesamte Vertragslaufzeit möglich. Einschließbar sind zudem Elemente der Hinterbliebenen- und Arbeitskraftabsicherung. Einblick in ihren Vertrag erhalten Versicherte über das digitale Kundeninformationsportal, das auch Fondswechsel auf elektronischem Weg ermöglicht.

Die WWK Premium Fonds Rente 2.0 steht zunächst als Privatrente in der dritten Schicht zur Verfügung. Ein Angebot in weiteren Vorsorgeschichten ist für das laufende Jahr vorgesehen. STH



12 versicherungsmagazin 2 | 2022

www.versicherungsmagazin.de

Quelle: WWK

VERTRIEB



VERSICHERUNGSPROFI

Produkt des Monats

Große Freiheit bei der Altersvorsorge

Die WWK Lebensversicherung stellt ihre Fondspolice der neuesten Generation auf eine breitere Basis. Die Highlights der "Premium FondsRente 2.0"

DER **ZUWACHS**

Bei Lebensversicherungen mit Garantie schrumpft der Höchstrechnungszins seit dem Sommer des Jahres 2000. Aktuell beträgt er nur noch magere 0,25 Prozent. Das erschwert den Versicherern die Bereitstellung vollumfänglicher Garantien. Der Lebensversicherer WWK hat sich deshalb mit einer fondsgebundenen Altersvorsorge ohne

Garantiekomponenten strategisch breiter aufgestellt. Seit Jahresanfang sind die Münchner mit der "WWK Premium FondsRente 2.0" als Privatrente auf dem Markt. Ende Juli hat die Produktfamilie Zuwachs bekommen: Den Fondsrententarif gibt es jetzt auch als Direktversicherung in der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) und als Vorsorge für Kinder und Jugendliche.

DIE ZIELGRUPPEN

Die neue Tarifgeneration spricht fondsaffine Kunschäftsführer-Versorgung interessant. Die Beiträge sind bis zu acht Prozent der Beitragsbemessungsgrenze der allgemeinen Rentenversicherung pro Jahr steuerfrei. "So ergibt sich eine hochattraktive Form der Altersvorsorge", meint Heß.

KMPAKT

- Innovativ. Die "WWK Premium FondsRente 2.0" verbindet einen Fondssparplan mit einer lebenslangen Rentenzahlung.
- als Direktversicherung und Kindervorsorge.
- Chance. Ohne Kapitalgarantien fließen Sparbeiträge voll in ausgewählte Fonds.
- **Rentenphase.** Ein Teil des Vermögens kann an den Kapitalmärkten investiert bleiben.

das Produkt bereits

ab 20 Euro im Monat den langfristigen Vermögensaufbau.

DIE **HIGHLIGHTS**

VERSICHERUNGSPROFI

PRODUKT

DES MONATS

Kindern im Alter bis

14 Jahren ermöglicht

Ein Highlight ist die in Privatrente und Kindervorsorge mög-

liche "Rentenphase Invest". Hier entscheidet der Kunde vor Beginn der Rentenphase über die Aufteilung des Vertragsvermögens in ein fondsgebundenes Vermögen – mit dem weiterhin die Ertragschancen an den Kapitalmärkten genutzt werden – und zu mindestens 50 Prozent in ein konventionelles Vermögen. Aus diesem garantiert die WWK eine gleichbleibende Leibrente. Weiteres Plus: Der bei Vertragsabschluss gültige und für die gesamte Laufzeit garantierte Rentenfaktor ist nach Angaben des Versicherers "im Marktvergleich sehr hoch". Er bestimmt, wie viel

Monatsrente aus einem noch nicht feststehenden Kapital zum vorgesehenen Termin gezahlt wird, und sorgt für Sicherheit beim Rentenbezug.

DAS **VERTRIEBSPLUS**

Vertriebspartner und Kunden können aus 100 qualitätsgeprüften Anlagen namhafter Investmentgesellschaften wählen, darunter aktiv gemanagte Fonds, Indexfonds und ETFs. Hilfe leistet unter anderem der "Fondsfinder". Das Tool sortiert die Fonds nach Kriterien für eine bedarfsgerechte Auswahl. Nachhaltig interessierten Kunden bietet das Produkt 31 **ESG-konforme Fonds und ETFs** sowie **neun Impact-Fonds.**

den an, die durch eine maximale Partizipation an den globalen Aktienmärkten die Chance auf möglichst hohe Renditen nutzen wollen. Durch den Verzicht auf Kapitalgarantien in der Ansparphase fließen die Sparbeiträge (ab 50 Euro im Monat) vollständig in ausgewählte Investmentfonds. "Risikobewussten Kunden eröffnet die neue Fondspolice deutlich mehr Freiräume", erläutert Thomas Heß, WWK-Marketingchef und Organisationsdirektor. Als Direktversicherung ohne Garantie ist der Tarif besonders für die Gesellschafter-Ge-

- → Die WWK Lebensversicherung ist ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit mit Sitz in München.
- → Die Bruttobeitragseinnahmen 2021 betrugen rund 1,25 Milliarden Euro.
- → Versicherungsbestand: 48,7 Milliarden Euro
- → Im Innendienst waren 2021 1182 Mitarbeiter beschäftigt.

Rente und Rendite: im Ruhestand investiert bleiben

Zu Rentenbeginn wird das gesamte Rentenkapital oder ein Teil in eine Rente umgewandelt. Bis zu 50 Prozent können weiter in Fonds investiert bleiben.



AN7FIGE

WWK

Renditepower für die AltersvorsorgeDie neue WWK Premium FondsRente 2.0

ie WWK Lebensversicherung a.G. bietet Ihren Kunden - in Ergänzung zum bewährten Garantieprodukt WWK Intelli-Protect 2.0® - seit Jahresbeginn 2022 die neue, renditeorientierte und hochflexible fondsgebundene Rentenversicherung WWK Premium FondsRente 2.0 an. Im Fokus der neuen Produktgeneration steht die Erwirtschaftung von möglichst hohen Renditen durch maximale Partizipation an den weltweiten Aktienmärkten. Dafür wird auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit verzichtet. Die WWK Premium FondsRente 2.0 steht zunächst als Privatrente in der 3. Schicht zur Verfügung. Der Tarif wurde bereits zum Produktstart von der Ratingagentur Franke & Bornberg mit der Bestnote FFF+ ausgezeichnet. Die Ablaufleistungen und mögliche Rentenhöhen zählen zu den attraktivsten im Markt. Ein Angebot in weiteren Vorsorgeschichten ist im Laufe des Jahres 2022 vorgesehen.

Das neue WWK-Highlight - die "Rentenphase invest"

Zielmarkt sind fondsaffine Kunden, für die das Produkt eine grundlegende Innovation bietet: Auch in der zweiten Vertragsphase des Rentenbezugs kann der Kunde in Fonds investiert bleiben und profitiert von der freien Fondsauswahl, von kostenlosem Shiften der Fondsanlage und von verschiedenen Optionen zur Rentenoptimierung: intervallabhängig, betragsabhängig oder performanceorientiert. Bei dieser Flexibilität bleibt dem Kunden der Steuervorteil der Lebensversicherung ebenso erhalten wie eine lebenslang garantierte Leibrente.

Hohe Renditechancen - 100 Top-Fonds, ETFs, ESG und Krypto

Insbesondere auf der Anlageseite offeriert WWK Premium Fonds-Rente 2.0 eine Vielzahl von Möglichkeiten: Zur Wahl stehen "TOP 100" qualitätsgeprüfte Fonds vieler namhaften Investmentgesellschaften. Reduzierte Fondskosten werden sichergestellt durch Clean Shareclasses und institutionelle Anteilsklassen. 35 effizienten ETFs, Indexfonds und hochdiversifizierten Dimensional Fonds runden die Fondsauswahl ab.

Nachhaltige Geldanlage steht – der aktuellen politischen Entwicklung entsprechend – ebenfalls im Fokus des Produkts: 31 ESG-konforme Fonds bzw. ETFs sowie 9 Impact-Fonds stehen dem nachhaltig orientierten Kunden in Anspar- und Rentenphase zur Verfügung. Abgerundet wird das Fondsangebot durch vorkonfektionierte Fonds-Baskets und speziellen Themenfonds sowie Mischfonds, die Zukunftsbereiche wie künstliche Intelligenz oder Kryptowährungen abdecken.

100% garantierter Rentengarantiefaktor

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. Die Kunden profitieren damit von den bei Vertragsschluss gültigen Rechnungsgrundlagen über die gesamte Laufzeit.

Flexibler Begleiter in allen Lebensphasen

Darüber hinaus spricht das Produkt alle Sparer an, die langfristig und mit Weitblick Altersvorsorge betreiben wollen, ohne die Flexibilität in der eigenen Lebensplanung einzuschränken. So begleitet die Fondpolice 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 Altersvorsoge zum flexiblen Begleiter auf dem Lebensweg.



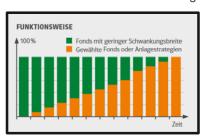
Kontakt: Alle Informationen zum neuen Produkt der WWK befinden sich auf dem Wissenspool: www.wwk-premiumfondsrente.de



Nr. 1 / 2022 Seite 7 von 12

WWK Premium Fondsrente 2.0

Die WWK Lebensversicherung a. G. hat zum Jahresbeginn 2022 unter der Bezeichnung Premium FondsRente 2.0 eine neu fondsgebundene Rentenversicherung ohne Garantie eingeführt. Dabei setzt die WWK vor allem auf die Renditechance der Kapitalmärkte und bietet Anlagemöglichkeiten aus mehr als 100 Einzelfonds und sog. Themenbaskets.

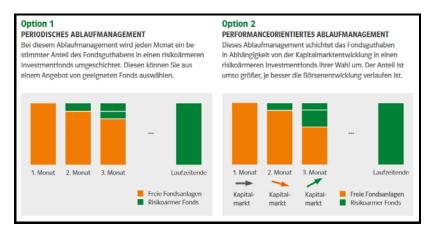


Speziell für Produkte gegen Einmalbeitrag bietet die **WWK** ein **Investitionsmanagement** an. Dabei fließt das Kapital nach und nach aus schwankungsarmen Fonds in die vom Kunden gewählten Fonds. Auf diese Weise soll einerseits das Risiko reduziert werden, den falschen Investitionszeitpunkt zu wählen. Zum anderen kann so vom Cost-Average-Effekt profitiert werden.

Bekanntlich entwickeln sich Fonds sehr unterschiedlich, dadurch verändert sich die ursprüngliche Gewichtung und das Risiko der Anlage. Ein sog. **Rebalancing** stellt sicher, dass das Fondsvermögen so umgeschichtet wird, dass es wieder der ursprünglichen Gewichtung entspricht. Dies **Anpassung erfolgt automatisch** nach jedem Vertragsjahr, kann aber auch jederzeit anund wieder abgewählt werden.



Kapitalentnahmen sowie Zuzahlungen sind vor und nach Rentenbeginn möglich. Die Beiträge können erhöht oder reduziert werden. Am Ende der Vertragslaufzeit kann das angesparte Guthaben gegen Marktschwankungen abgesichert werden. Dazu können zwei Optionen genutzt werden:



Zum Rentenbeginn gilt ein **garantierter Rentenfaktor auf das Gesamtguthaben mit Günstigerprüfung**. Der Rentenbeginn kann bis zum 90. Lebensjahr hinausgeschoben werden. Das vorhandene Kapital kann entweder **ganz oder teilweise in eine Rente** umgewandelt werden. Dabei haben die Kunden

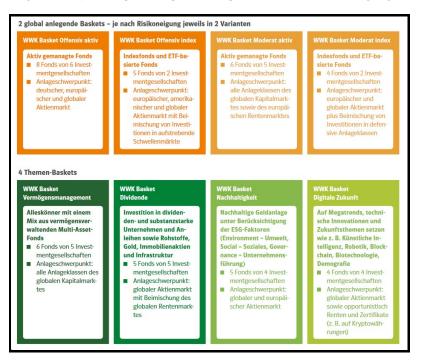


Nr. 1 / 2022 Seite 8 von 12

die Möglichkeit, mit bis zu 50% des Vertragsguthabens weiterhin in dem selbst gewählten Fonds investiert zu bleiben. Der Fondsanteil im Rentenbezug ist zwischen 0-50 % frei wählbar.



Für die Kapitalanlage stellt die WWK neben zahlreichen Einzelfonds renommierter Investmentgesellschaften auch insgesamt 8 passiv gemanagte Strategien / Baskets zur Verfügung.



Bei den Einzelfonds werden auch aktiv gemanagte Fonds mit sog. institutionellen Fondsklassen angeboten. Diese sind besonders kostengünstig. Auch dem Thema Nachhaltigkeit wird Rechnung getragen. Das Fondsspektrum beinhaltet 31 Fonds, die sich speziell auf eines oder mehrere der Themen E (Environmental), S (Social) oder G (Governance) fokussiert haben. Dazu gehören auch nachhaltige ETFs.



♠ HOME

NEWS

ÜBERSICHT

07.03.2022 | Unternehmen

Fondspolicen: Diese Versicherer bieten den höchsten Rentenfaktor

Der Rentenfaktor ist ein wichtiger Bestandteil von fondsgebundenen Rentenpolicen. Das Analysehaus Franke und Bornberg hat einen Blick auf die aktuelle Entwicklung geworfen.



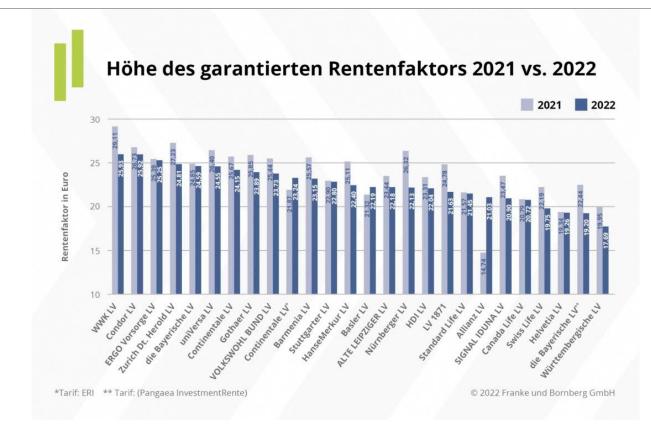
© aris_suwanmalee / stock.adobe.com

Seit Beginn des Jahres beträgt der Höchstrechnungszins in der Lebensversicherung <u>nur noch magere 0.25 Prozent</u>. Die Renditen für die Kunden klassischer Lebenspolicen gehen entsprechend nach unten. Aber das ist noch nicht alles: Der Rechnungszins ist eine wichtige Komponente bei der Berechnung des Rentenfaktors von Fondspolicen, der im Branchenschnitt zuletzt ebenfalls sank. Das ergab eine aktuelle Analyse des Beratungshauses Franke und Bornberg. Lag der Faktor 2021 im Durchschnitt noch bei 29,09 Euro, beträgt er 2022 nur noch 25,97 Euro – ein Rückgang von 3,12 Euro oder 10,73 Prozent.

Der Rentenfaktor bestimmt, wie viel Monatsrente ein Lebensversicherer bei einer fondsgebundenen Versicherung zahlt und wird pro 100.000 Euro angegeben. Bei einem Rentenfaktor von 30 etwa erhält ein Anleger aus jeweils 100.000 Euro Kapital eine lebenslange monatliche Rente von 300 Euro. Der Rentenfaktor ist jedoch nicht immer garantiert und kann vom Versicherer zu Beginn der Rentenphase geändert werden. Einige Versicherer bieten allerdings einen garantierten Rentenfaktor, der nur nach oben angepasst werden kann. Aber auch ein garantierter Rentenfaktor kann durch die sogenannte Treuhänderklausel gesenkt werden. Nur wenn ein Versicherer auch auf diese Klausel verzichtet, ist der Rentenfaktor "hart garantiert". Franke und Bornberg zufolge bietet derzeit nur noch die Alte Leipziger einen hart garantierten Rentenfaktor.

Wer bietet den höchsten aktuellen Rentenfaktor?

An der Spitze gibt es 2022 keine Veränderung. Die "Pole-Position" besetzt, wie schon ein Jahr zuvor, die Condor Lebensversicherung (siehe Grafik unten). Obwohl ihr aktueller Rentenfaktor von 29,83 Euro auf 26,61 Euro zurückgegangen ist, reicht dieser Wert der Condor wieder für Platz eins. Das andere Ende der Skala besetzt die Bayerische Lebensversicherung mit ihrer nachhaltigen Produktlinie Pangaea Life. Diese bietet einen aktuellen Rentenfaktor von 20,43 Euro. Der Faktor sank gegenüber 2021 um 5,97 Euro. Dieser Tarif habe aber andere technische Voraussetzungen in der Berechnung des aktuellen Rentenfaktors als im Vorjahr und sei daher eher mit den anderen Tarifen der Bayerischen gleichzusetzen, urteilt Franke und Bornberg. Die niedrigste Senkung mit 0,11 Euro vollzog die Helvetia Lebensversicherung.



Allianz erhöht garantierten Rentenfaktor

Während die meisten Gesellschaften ihren garantierten Rentenfaktor senken, marschiert die Allianz Leben in die entgegengesetzte Richtung und erhöht die Garantie um immerhin 6,29 Euro. Auf bescheidenerem Niveau folgen ihr die Continentale mit 1,37 Euro und die Basler Leben mit 0,87 Euro. Alle anderen Versicherer fahren die Garantien zurück. Die deutlichste Korrektur gibt es bei der Nürnberger Leben. Sie senkt den garantierten Rentenfaktor um 4,19 Euro. Bezogen auf alle untersuchten Tarife beträgt der mittlere Rückgang 1,04 Euro. (jb)



Newsletter Archiv Media-Daten **Impressum Datenschutzerklärung**

Produkte und Profile

Hohe Rendite - auf Kapitalgarantie verzichten?

12. Januar 2022 - Ab sofort bietet die WWK Lebensversicherung a.G. ihren Kunden eine neue fonds-gebundene Renten-Versicherung, ,WWK Premium FondsRente 2.0' soll rendite-orientiert und hochflexibel daherkommen. Die neue Produktgeneration der WWK verzichtet für eine höhere Rendite auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit.



Die neue ,WWK Premium FondsRente 2.0' setzt den Fokus ganz klar auf Erwirtschaftung von möglichst hohen Renditen. Dafür wird die maximale Partizipation an den weltweiten Aktienmärkten angestrebt.

"Zielgruppe der neuen WWK Premium FondsRente 2.0 sind Sparer, die für ihre Altersvorsorge die Renditechancen der globalen Kapitalmärkte nutzen möchten, eine verlässliche Rentenzahlung und eine flexible sowie gleichzeitig auch steuerlich attraktive Anlageform suchen" sagt Vertriebsvorstand Rainer Gebhart

Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor WWK Lebensversicherung a.G. (www.wwk.de), ergänzt: "Auch während des Rentenbezugs kann der Kunde auf Wunsch in Fonds investiert bleiben und

profitiert von der freien Fondsauswahl, von kostenlosem Shiften der Fondsanlage und von verschiedenen Optionen zur Rentenoptimierung. Dabei bleibt dem Kunden eine lebenslang garantierte Leibrente erhalten '

Hohe Renditechancen – 100 Top-Fonds, ETFs, ESG und Kryptowährungen

Auf der Anlageseite offeriert WWK Premium FondsRente 2.0 eine Vielzahl von Möglichkeiten. Zur Wahl stehen "TOP 100" qualitätsgeprüfte Fonds vieler namhaften Investmentgesellschaften. Reduzierte Fondskosten werden sichergestellt durch Clean Shareclasses und institutionelle Anteilsklassen. 35 effiziente ETFs, Indexfonds und hochdiversifizierte Dimensional Fonds runden die Fondsauswahl ab.

Nachhaltige Geldanlage steht - der aktuellen politischen Entwicklung entsprechend - ebenfalls im Fokus Thomas Heß des Produkts: 17 ESG-konforme Fonds bzw. ETFs sowie 9 Impact-Fonds stehen dem nachhaltig orientierten Kunden in Anspar- und Rentenphase zur Verfügung. Abgerundet wird das Fondsangebot durch vorkonfektionierte Fonds-Baskets und speziellen Themenfonds sowie Mischfonds, die Zukunftsbereiche wie künstliche Intelligenz oder Kryptowährungen als Beimischung ermöglichen.



WWK - 100 Prozent Rentengarantiefaktor



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. Die Kunden profitieren damit von den bei Vertragsschluss gültigen Rechnungsgrundlagen über die gesamte Laufzeit.

Fondspolice: Flexibler Begleiter in allen Lebensphasen

Darüber hinaus spricht das Produkt alle Sparer an, die langfristig und mit Weitblick Altersvorsorge betreiben wollen, ohne die Flexibilität in der eigenen Lebensplanung einzuschränken. So begleitet die Fondpolice 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 Altersvorsoge zum flexiblen Begleiter auf dem Lebensweg. (-ver / www.bocquel-news.de)

zurück

Achtung Copyright: Die Inhalte von bocquel-news.de sind nach dem Urheberrecht für journalistische Texte geschützt. Die Artikel sind ausschließlich zur persönlichen Lektüre und Information bestimmt. Abdrucke und Weiterverwendung - beispielsweise zum kommerziellen Gebrauch auf einer anderen Homepage / Website oder Druckstücken - sind nur nach persönlicher Rücksprache mit der Redaktion (info@bocquel-news.de) gestattet.

Artike drucken

Bestnote von ASCORE für WWK-Fondsrente

16/03/2022



Foto: © sergign - stock.adobe.com

Seit Jahresbeginn 2022 bietet die WWK Lebensversicherung a.G. die neue Fondsrente ohne Garantie, WWK Premium FondsRente 2.0, an. Diese hat nun eine Auszeichnung als "Herausragend" von ASCORE Das Scoring GmbH erhalten.

Im aktuellen Leben-Update Altersvorsorge + Anlage & Vorsorge (Version 2022-01) hat der WWK-Tarif das Ratinginstitut überzeugt. In der Kategorie "Privatrente fondsgebunden" erhält die WWK Premium FondsRente 2.0 sechs von sechs Kompassen. **Thomas Heß**, Marketingchef und Organisationsdirektor bei der WWK erklärt: "Kapitalmarktchancen auch im Rentenbezug zu nutzen, wird angesichts einer steigenden Lebenserwartung immer wichtiger. Bei unserer neuen WWK Premium FondsRente 2.0 bleibt der Kunde auch in der Phase der Verrentung in Fonds investiert. Wir nennen das 'Rentenphase Invest'. Zentral ist dabei ein breites Fondsangebot. Wir bieten für die Rentenphase – wie auch für die Ansparphase – eine Auswahl aus 100 TOPFonds, Indexfonds, ETF und Baskets. Kostenloses Shiften erlaubt dem Kunden ein aktives Management der Fondsanlage auch über den Rentenbeginn hinaus."

Das Ratinghaus ASCORE erstellt detaillierte Scoring-Analysen in allen wesentlichen Produktbereichen der Leben-, Kranken- und Kompositversicherung sowie auf Unternehmensebene. Seit 2018 gehört ASCORE zur softair Gruppe. Das Institut möchte nicht nur Versicherern einen umfassenden Marktüberblick geben, sondern auch Beratern und Vermittlern Orientierungshilfen bei der Produktauswahl bieten. (Ib)

AssCompact

Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

11. Januar 2022



ASSEKURANZ

WWK mit neuer Fondspolice

Die WWK erweitert ihr Tarifangebot im Bereich der fondsgebundenen Altersvorsorge. Die WWK Premium FondsRente 2.0 richtet sich an "Sparer, die für ihre Altersvorsorge die Renditechancen der globalen Kapitalmärkte nutzen möchten".

Die WWK Lebensversicherung a.G. bietet die renditeorientierte und flexible fondsgebundene Rentenversicherung WWK Premium FondsRente 2.0 an. Ziel des Tarifs sind hohe Renditen durch Partizipation an den weltweiten Aktienmärkten. Auf Kapitalgarantien wird während der Ansparzeit verzichtet. Neu ist auch, dass zusätzlich in der "Rentenphase-Invest" die Chancen des Kapitalmarktes genutzt werden können.

Auch in der Rentenphase investieren

Dazu Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor: "Auch während des Rentenbezugs kann der Kunde auf Wunsch in Fonds investiert bleiben und profitiert von der freien Fondsauswahl, von kostenlosem Shiften der Fondsanlage und von verschiedenen Optionen zur Rentenoptimierung. Dabei bleibt dem Kunden eine lebenslang garantierte Leibrente erhalten."

Was steht zur Auswahl?

Ausgewählt werden kann aus qualitätsgeprüften Fonds. Reduzierte Fondskosten werden sichergestellt durch Clean Shareclasses und institutionelle Anteilsklassen. Zudem gibt es 35 effiziente ETFs, Indexfonds und Dimensional Fonds zur Auswahl. Im Sinne der Nachhaltigkeit werden 17 ESG-konforme Fonds bzw. ETFs sowie neun Impact-Fonds in Anspar- und Rentenphase geboten. Außerdem stehen vorkonfektionierte Fonds-Baskets und spezielle Themenfonds sowie Mischfonds zur Verfügung.

WWK: 100% Rentengarantiefaktor

Steuern & SparenFondsrenten

Länger besser leben

Lukrative Erträge sind nur am Aktienmarkt möglich. **Innovative Fondspolicen** bieten jetzt auch Aktieninvestments in der Rentenphase: die besten im Test von gregor dolak und Frank PÖPSEL

ie gute Nachricht zuerst: Die Menschen in Deutschland werden immer älter. Die durchschnittliche Lebenserwartung eines Neugeborenen liegt für Jungen bei 78,5 Jahren und für Mädchen bei 83,4 Jahren. Auch wer bereits im Rentenalter oder kurz davor ist, darf sich freuen: Ein heute 70-Jähriger lebt rein statistisch noch mindestens 14 Jahre, eine Frau mindestens 17 Jahre. Bei einem Alter von 60 Jahren beträgt die Lebenserwartung noch 22 bzw. 25 Jahre.

Und nun die schlechte Nachricht: Weder die gesetzliche Rente noch die privaten Rentenversicherungen sind bisher ausreichend auf diese längere Lebenserwartung vorbereitet. "Wenn wir mit dem Eintritt der Babyboomer in die Rente das Rentenniveau bei 48 Prozent halten und gleichzeitig bei den alten Beiträgen bleiben wollen, fehlen der Rentenversicherung fast drei Billionen Euro an Rückstellungen. Das heißt, die Regierung wird ihr Versprechen nicht einhalten können", warnt der Freiburger Rentenökonom Bernd Raffelhüschen. Private Vorsorge wird also immer wichtiger.

Doch auch hier gibt es ein Problem: Dass klassische Lebensversicherungen nichts mehr bringen, hat sich schon bei den meisten Anlegern herumgesprochen. Aber auch das Gros der Fondspolicen weist in Sachen Rentenhöhe ein Manko auf: In der Ansparphase können Kunden zwar über Fonds und ETFs am Aktienmarkt investieren. Geht es aber nach dem Renteneintritt sukzessive an die Auszahlung, wird das Geld üblicherweise nur noch im Sicherungsvermögen angelegt. Dieses Sicherungsvermögen investieren die Gesellschaften ausgesprochen konservativ und renditearm. Bei einer immer längeren Lebenserwartung bleibt dann bei geringer Rendite auch nur eine vergleichsweise niedrige Rente. Was tun?

Innovationen. Einige Versicherungsgesellschaften haben deshalb die hauseigene Innovationsabteilung beauftragt, ihre Produkte so weiterzuentwickeln, dass sie auch in der Rentenphase mehr Rendite abwerfen. Eine neue Generation von Fondspolicen ist so entstanden, bei

17%

der Erträge muss ein Fondspolicen-Anleger versteuern, wenn er mit 67 in Rente geht. denen sowohl in der Anspar- als auch in der Auszahlphase Investitionen in börsennotierte Fonds und ETFs möglich sind. In den meisten Tarifen ist auch der Einschluss von Zusatzversicherungen möglich, etwa einer Unfall- und Berufsunfähigkeitszusatzversicherung.

Aber welche bringen am meisten? Welche bieten die attraktivsten Rahmenbedingungen? €uro hat die neuartigen Fondspolicen einem detaillierten Test unterzogen. Geprüft wurden die Angebote von sechs namhaften Versicherungen: AXA, Basler, Continentale, Deutsche Beamtenversicherung DBV, Volkswohl Bund und WWK.

Zugrunde lag dabei folgendes Musterfall-Szenario: Der Anleger schließt die Fondspolice im Alter von 32 Jahren ab und bezahlt bis zum Renteneintritt mit 67 monatlich 100 Euro ein. Die abschließende Gesamtnote (siehe Tabelle Seite 116) für die getesteten Fondsrenten ergibt sich aus zwei Teilnoten: Einerseits derjenigen, die sich aus dem Rating für das jeweilige Produkt ergibt, das das renommierte Analyseunternehmen Franke und Bornberg vergeben hat. Dieses Rating im Bereich fondsgebundene Rentenpolicen ordnet die Produkte unterschiedlichen Klassen und Punktezahlen zu (zum Beispiel FFF+ = hervorragend = 0,5 Punkte; FFF = sehr gut = 0,6 beziehungsweise 0,7 Punkte usw).

BILD: MICHAEL NAGLE/BLOOMBEF

114 €URO 12|22



Die Kosten fondsgebundener Produkte liegen im Mittel höher als bei klassischen Lebensversicherungen. Dem steht aber die Chance gegenüber, an ertragreicheren Kapitalanlagen zu partizipieren."

Norbert Pieper, Bafin

Kapitalsteigerung. Auch die Note für den Kapitalzuwachs fließt in die Gesamtbewertung ein. Für diese Note wird berücksichtigt, wie viel im zugrunde liegenden Modellfall bei den jeweiligen Fondspolicen bis zum Renteneintritt bei einer monatlichen Einzahlung von 100 Euro ab dem Alter von 32 Jahren insgesamt zusammenkommt (siehe Tabellenspalte "Mögliches Kapital 6 %"). Diese Rechnung basiert auf der Annahme, dass das Fondsportfolio pro Jahr im Durchschnitt eine Wertsteigerung von sechs Prozent schafft. Da bei den getesteten Policen Kosten in unterschiedlicher Höhe anfallen (Abschlusskosten, Provisionen), erwirtschaften die Produkte jeweils Überschüsse, die sich binnen 35 Jahren zu unterschiedlichen Höhen summieren.

Die anfängliche Rente, die aus dem jeweiligen Kapital gezahlt wird, ist nur zu Informationszwecken in der Tabelle mit aufgeführt, sie wurde aber nicht bewertet. Der Grund: Manche Gesellschaften bieten eine sogenannte teildynamische Rente an, ein Rente also, die zu Anfang niedriger ausfällt, dann aber im Lauf der Jahre ansteigt. Die Anfangszahlungen allein sagen daher über die Höhe der Gesamtrente wenig aus.

Wenn beim Franke-und-Bornberg-Rating und beim möglichen Kapital 6 % (siehe Tabelle) Punktegleichstand herauskommt, hat €uro noch eine dritte Kennzahl bei den Fondspolicen-Anbietern berücksichtigt: den im Versicherungsvertrag garantierten Rentenfaktor (siehe Tabelle). Dieser Rentenfaktor gibt das Umrechnungsverhältnis zwischen der zu erwartenden Rente und dem vorhandenen Vertragsguthaben an. Das heißt, dass ein Rentenfaktor bestimmt, wie viel Euro Monatsrente ein Versicherter zu Beginn der Auszahlphase für den Policenwert erhält. Beträgt das Guthaben beispielsweise 100 000 Euro und der Rentenfaktor 25, ergibt sich eine monatliche Rente in Höhe von 250 Euro.

Bei der WWK beträgt dieser Faktor 25,93 Euro, während er etwa bei der Deutschen Beamtenversicherung bei 20,45 Euro liegt. Ein Unterschied von mehr als einem Viertel also innerhalb des Ranking-Tableaus.

Flexibler Aufbau. Am Beispiel von zwei Fondspolicen, die im Test besonders gut abgeschnitten haben, lässt sich ihre Funktionsweise im Detail erläutern: Da ist einmal der "Invest Tarif RI" der Con-



Die Testbesten Das Finanzmagazin €uro hat 13 Fondspolicen von sechs verschiedenen Anbietern im Detail

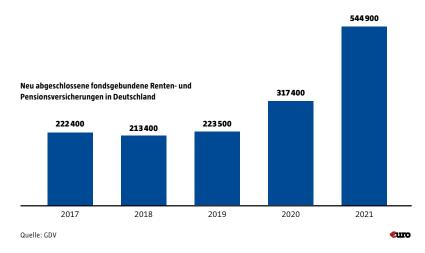
Gesellschaft	Produktname					
WWK Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit	Premium FondsRente 2.0 pro Tarif FV22 Sx Baustein: Rentenphase Invest					
WWK Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit	Premium FondsRente 2.0 Tarif FV22 NT Baustein: Rentenphase Invest					
Continentale Lebensversicherung	Rente Invest Tarif RI Baustein: investmentorientierter Rentenbezug					
Baloise Lebensversicherungs-AG	Baloise Invest Vario (Fonds) Tarif FRN					
AXA Lebensversicherung	Fonds-PrivatRente GreenInvest ALVF1					
AXA Lebensversicherung	Fonds-PrivatRente GreenInvest Performance ALVF7					
Continentale Lebensversicherung	EasyRente Invest Tarif ERI					
AXA Lebensversicherung	Fonds-PrivatRente Performance ALVF7					
AXA Lebensversicherung	Fonds-PrivatRente ALVF1					
DBV Deutsche Beamtenversicherung Lebensversicherung/Niederlass. der AXA Lebensversicherung	Fonds-PrivatRente Performance ALVF7					
DBV Deutsche Beamtenversicherung Lebensversicherung /Niederlass. der AXA Lebensversicherung	Fonds-PrivatRente ALVF1					
Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G.	FRV Tarif FR					
Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G.	FRV NEXT Tarif FR					

Stand: Oktober 2022; Note Kapital 6 %: >93 000 € = 0,5; 90 000 − 93 000 = 0,6; 87 000 − 89 999 = 0,7; 84 000 − 86 999 = 0,8; 81 000 − 83 999 = 0,9; Gewichtung: Note Rating + Note Kapital = Gesamtnote;

116 €URO 12|22

Fondsrenten **Steuern & Sparen**

Wachstumsmarkt Seit Corona ist das Neugeschäft der Versicherer mit Fondspolicen stark gestiegen. Von den innovativen Policen existieren aber bislang wenige



tinentale (siehe Zeile 3). Diese Fondspolice etwa bietet in der Rentenphase eine dynamische Mischung aus Sicherungsvermögen und frei wählbaren Fonds. Eine regelbasierte Umschichtung ist monatlich möglich. Die anfängliche Fondsquote liegt bei etwa 50 Prozent. In der Auszahlphase bleibt die garantierte Rente konstant. Die Überschüsse aus

dem Sicherungsvermögen und die Wertzugewinne der Fonds verwendet die Gesellschaft darüber hinaus als "Gewinnrente". Diese garantiert sie aber lediglich für ein Jahr. Somit kann die Gesamtrente steigen, aber auch fallen.

Zum anderen gibt es die Fondspolice der WWK, Sieger im Test-Klassement. Sie sticht mit ihrer "Premium Fondsrente 2.0" heraus. Eine besonders flexible Variante: Versicherte können in der Rentenphase sowohl die zu besparenden Fonds als auch die Fondsquote bis zu 50 Prozent selbst wählen. Sie können außerdem entscheiden, wann umgeschichtet werden soll. Die Rente wird aber immer nur aus der Anlage im Sicherungsvermögen gezahlt. Die Fondsanlage wird genutzt, um die Rente später zu erhöhen.

Steuerlich werden die neuen Fondspolicen bis zur Rentenphase genauso behandelt wie herkömmliche Fondspolicen. In der Ansparphase profitieren Kunden von zwei Effekten: Zum einen müssen Dividenden in dieser Zeit nicht versteuert werden. Zum anderen sind auch Kapitalumschichtungen etwa von einem Fonds in einen anderen nicht abgeltungsteuerpflichtig.

In der Auszahlungsphase muss die Rente nur mit dem Ertragsanteil versteuert werden. Der Ertragsanteil richtet sich nach dem Lebensalter bei Rentenbeginn. Wer mit 67 in Rente geht, muss nur 17 Prozent des Ertrags versteuern. Damit sind Anleger bessergestellt als beim klassischen Fondsentnahmeplan, bei dem 25 Prozent Abgeltungsteuer auf realisierte Gewinne anfallen.

unter die Lupe genommen

Rating	Note Rating	Mögl. Rente 6% in €	Mögl. Kapital 6 % in €	Note Kapital	Garantierter Rentenfaktor in €	Todesfallleistung Ansparphase	Todesfallleistung Rentenphase	Überschusssystem Rentenphase	Gesamt- note
FFF+	0,5	332,58	93 990	0,5	25,93	Vertragsguthaben	Rentengarantiezeit	teildynamische Rente	1,0
FFF+	0,5	316,03	89313	0,7	25,93	Vertragsguthaben	Rentengarantiezeit	teildynamische Rente	1,2
FFF+	0,5	338,33	89409	0,7	24,15	Vertragsguthaben	Rentengarantiezeit	Fondsansammlung	1,2
FFF+	0,5	294,00	84380	0,8	22,19	Vertragsguthaben	Rentengarantiezeit	teildynamische Rente	1,3
FFF	0,6	352,91	84671	0,8	25,56	Vertragsguthaben	Rentengarantiezeit	Fondsansammlung	1,4
FFF	0,6	340,95	84671	0,8	25,56	Vertragsguthaben	Restkapitalisierung	Fondsansammlung	1,4
FFF	0,7	339,14	89623	0,7	24,15	Vertragsguthaben	Rentengarantiezeit	Fondsansammlung	1,4
FFF	0,6	338,10	83962	0,9	25,56	Vertragsguthaben	Restkapitalisierung	Fondsansammlung	1,5
FFF	0,6	349,95	83962	0,9	25,56	Vertragsguthaben	Rentengarantiezeit	Fondsansammlung	1,5
FFF	0,6	338,10	83962	0,9	20,45	Vertragsguthaben	Restkapitalisierung	Fondsansammlung	1,5
FFF	0,6	349,95	83962	0,9	20,45	Vertragsguthaben	Rentengarantiezeit	Fondsansammlung	1,5
FFF	0,7	355,30	83268	0,9	23,73	Vertragsguthaben, mind. Beitragsrückgewähr	Rentengarantiezeit	Fondsansammlung	1,6
FFF	0,7	355,30	83268	0,9	23,73	Vertragsguthaben, mind. Beitragsrückgewähr	Rentengarantiezeit	Fondsansammlung	1,6

ei gleicher Gesamtnote entscheidet der garantierte Rentenfaktor über die Platzierung; Quelle: Franke und Bornberg, eigene Berechnungen

€URO 12|22 **117**



Sicherheit und Rendite

Was bringt die **Riester-Rente?** Die Ampelkoalition will die Altersvorsorge reformieren. Doch noch können Kunden riestern. €uro hat die Tarife verglichen von FRANK PÖPSEL

emokratie ist die schlechteste aller Staatsformen, aber ich kenne auch keine bessere", soll der britische Premierminister Winston Churchill einmal gesagt haben. Ganz ähnlich ist es mit der Riester-Rente. "Zu teuer, zu bürokratisch, zu wenig Rendite" lautet die Kritik. Doch wo gibt es eine andere Anlage, bei der das Kapital zu 100 Prozent abgesichert ist und der Staat für jeden Euro, den

der Sparer einzahlt, im Durchschnitt 40 Cent dazuzahlt?

Da ist zunächst einmal die Grundzulage: Sie beträgt seit 2018 pro Person 175 Euro jährlich. Dann die Kinderzulage: Wenn mindestens ein Kind in Ihrem Haushalt lebt, für das Sie Kindergeld beziehen, erhalten Sie ebenfalls eine staatliche Förderung. Pro Kind, das bis Ende 2007 geboren wurde, zahlt Ihnen der Staat 185 Euro Riester-Zulage. Für Kin-

der, die ab 2008 geboren wurden, bekommen Anleger pro Kind 300 Euro pro Jahr. Dann der Berufseinsteigerbonus: Bis zum 25. Geburtstag zahlt der Staat einmalig einen Bonus von 200 Euro auf Ihr Riester-Konto ein. Und last but not least die Steuervorteile: Die geleisteten Riester-Beiträge können in der Steuererklärung per Sonderausgabenabzug berücksichtigt werden. Insgesamt können Sparer jedes Jahr bis zu 2100 Euro von

114 €URO 07|22

Steuern & Sparen
Riester-Rente

der Steuer absetzen. Das Finanzamt prüft dann durch die Günstigerprüfung die Höhe der Steuerersparnis, die dem Sparer durch die Riester-Rente zusteht. Dabei gilt: Ist die Steuerersparnis höher als die Summe der Zulagen, zahlt das Finanzamt die Differenz aus. Fällt die Steuerersparnis niedriger aus als die Summe der Zulagen, geschieht nichts.

Allerdings ist das Angebot an Riester-Policen mehr als überschaubar. Viele Versicherer haben Probleme, die geforderte Bruttobeitragsgarantie zu Rentenbeginn darzustellen.

Im Test vertreten sind zwei verschiedene Modelle: die neue Klassik und der garantieorientierte Hybrid. Bei der neuen Klassik wird der Sparanteil der Beiträ-

ge jährlich fest verzinst und dient der Erwirtschaftung der garantierten Mindestleistung zum Ablauf. Die Beiträge und Zulagen werden mit den jährlich deklarierten Überschusszinssätzen verzinst. Die erwirtschafteten Überschüsse werden in Fonds angelegt.

Das garantieorientierte Hybrid-Modell ist etwas flexibler. Hier können die Beiträge sowohl chancenreich in Fonds als auch ganz sicher in einem konventionellen Teil angelegt werden. Die optimale Aufteilung des Vermögens in Fonds und konventionelle Anlage wird vom Versicherer regelmäßig an die aktuellen Kapitalmarktbedingungen angepasst. Ziel ist es, den größtmöglichen Teil des Guthabens in Investmentfonds anzulegen,

die vereinbarte Beitragsgarantie bleibt dabei jederzeit gesichert.

Testsieger im €uro-Vergleich auf Basis der Daten der renommierten Ratingagentur Franke & Bornberg ist die WWK. Der Versicherer punktet mit einer besonders hohen Rente und Kapitalleistung bei einem guten Kapitallmarktumfeld und liegt auch in einem schlechten Kapitalmarktumfeld mit der Konkurrenz auf Augenhöhe. "Durch unser Modell der täglichen Umschichtung können wir unseren Kunden immer die optimalen Aktienquoten bieten", so WWK-Vertriebsvorstand Rainer Gebhart.

Die Riester-Rente ist also doch nicht die schlechteste aller Altervorsorgeformen. →



SO WURDE GETESTET

Basis für die Bewertung der Tarife sind die Ratingnoten der Agentur Franke & Bornberg. Für das beste Rating "FFF+" vergibt Franke & Bornberg die Note 0,5, für "FFF" die Note 1. Genauso wurden die garantierten und hochgerechneten Ablaufleistungen für Rente und Kapital benotet. Die Gesellschaft, die im jeweiligen Segment die höchste Rente/das höchste Kapital aufweist, erhält die Note 0,5, wer maximal fünf Prozent darunter liegt ebenfalls die Note 0,5. Wer bis zu zehn Prozent darunter liegt, erhält die Note 1, bis 15 Prozent 1,5, bis 20 Prozent 2 usw. Aus den einzelnen Ablaufnoten wurde jeweils für 15 Jahre, 25 Jahre und 35 Jahre eine Gesamtnote gebildet. Diese Gesamtnote fließt zu 50 Prozent in den Vergleich ein, die anderen 50 Prozent macht die Tarifnote von Franke & Bornberg aus.

Gesellschaft	Produktname	Rating-	Produkt-	Rente (monatlich)				Kapital				Renten-	Note	Note
		note konzept		garant. in €	gem. PIA¹ 2 % in €	gem. PIA¹ 4% in €	mögl. 6 % inkl. Überschuss in €	garant. in €	gem. PIA¹ 2 % in €	gem. PIA¹ 4% in €	mögl. 6 % inkl. Überschuss in €	faktor in €	Rente/ Kapital	gesamt
15 Jahre														
wwĸ	protect Tarif RR10 NT	0,5	Garantieorient. Hybrid	77,08	82,00	94,00	114,40	26 913	28 550	32 832	39945	28,64	0,75	0,63
Allianz	Perspektive Tarif ARSKU2U	0,5	Neue Klassik	80,23	83,23	95,94	95,24	27726	28 68 6	33049	32806	-	1,00	0,75
Continentale	Invest Garant Tarif RRIG	0,5	Garantieorient. Hybrid	78,67	87,22	100,02	94,59	26913	29850	34231	32372	26,52	1,10	0,80
HanseMerkur	Care Tarif RA	1,0	Neue Klassik	80,52	88,82	103,55	89,49	26913	29686	34609	29912	-	0,94	0,97
25 Jahre														
WWK	protect Tarif RR10 NT	0,5	Garantieorient. Hybrid	122,16	134,00	171,00	241,66	44914	49 268	62787	88847	27,20	0,94	0,72
Continentale	Invest Garant Tarif RRIG	0,5	Garantieorient. Hybrid	124,62	146,36	182,90	177,03	44914	52760	65 935	63818	25,26	1,25	0,88
Allianz	Perspektive Tarif ARSKU2U	0,5	Neue Klassik	125,63	135,98	172,57	162,72	45726	49312	62580	61546	-	1,69	1,10
HanseMerkur	Care Tarif RA	1,0	Neue Klassik	127,51	153,65	200,57	155,66	44914	54122	70648	54830	-	1,38	1,19
35 Jahre														
WWK	protect Tarif RR10 NT	0,5	Garantieorient. Hybrid	163,20	187,00	266,00	443,85	62914	72199	102452	171104	25,94	1,56	1,03
Continentale	Invest Garant Tarif RRIG	0,5	Garantieorient. Hybrid	166,35	208,41	282,66	304,35	62914	78823	106906	115111	24,21	2,00	1,25
HanseMerkur	Care Tarif RA	1,0	Neue Klassik	170,13	224,60	331,09	228,85	92914	83058	122439	84628	-	1,81	1,40
Allianz	Perspektive Tarif ARSKU2U	0,5	Neue Klassik	166,91	189,35	266,07	258,42	63726	72017	101198	98 290	-	2,56	1,53

Stichtag: 01.06.2022; ¹Produktinformationsstelle Altersvorsorge; Quelle: Franke & Bornberg, eigene Recherchen

€URO 07|22 **115**

Steuern & Sparen Riester-Rente

Interview Rainer Gebhart, Vertriebsvorstand WWK

Sie rechnet sich doch

€uro: Gratulation zum Testsieg. Was zeichnet die Riester-Rente der WWK aus Ihrer Sicht aus?

Rainer Gebhart: Für die WWK ist Riester eine wahre Erfolgsgeschichte. Wir haben in den letzten Jahren sehr viele Kunden gewonnen und sind mittlerweile der Marktführer im fondsgebundenen Segment. Das liegt stark am Produktdesign: Kunden profitieren in der Ansparphase von der börsentäglichen Allokation jedes einzelnen Vertrags zwischen Sicherungsvermögen und frei wählbaren Aktienfonds mit hohen Renditechancen. Bis zu 100 Prozent des Gelds kann in Aktien fließen.

Warum bietet die WWK die Riester-Rente noch an? Das Gros der Konkurrenz hat den Vertrieb eingestellt.

Riester sieht sich oft mit dem Vorwurf konfrontiert "zu teuer", "zu unrentabel". Wir sehen das anders. Die Aussage "Riester rechnet sich nicht" ist aus Kundensicht schlichtweg falsch. Die Riester-Rente ist nach wie vor ein attraktiver Vorsorgeweg. Dies gilt auch nach der Senkung des Höchstrechnungszinses. Ich gehe davon aus, dass sich die Bundesregierung in diesem Jahr mit der Riester-Rente beschäftigen wird. Die Veränderungen werden aber wohl erst 2023 greifen. So lange werden wir unser Riester-Produkt noch anbieten, haben es aber wegen des gesunkenen Höchstrechnungszinses modifiziert. Die Provisionsregeln wurden geändert, um die Garantie weiter darstellen zu können. Damit ist das Produkt für den Vermittler nicht mehr so attraktiv. Gleichzeitig zählen wir zu den wenigen Anbietern von Riester-Renten, mit deren Hilfe ein Vermittler bestehende Kundenbedürfnisse abdecken kann.

Die Ampelkoalition will, dass die Altersvorsorge aktienlastiger wird. Was halten Sie davon?

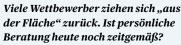
Wir sind sehr dafür, die bestehende Riester-Rente zu reformieren und fit für die Zukunft zu machen. Dazu gehört aus unserer Sicht in erster Linie eine Reduktion des Garantieniveaus auf beispielsweise 80 Prozent der eingezahlten Beiträge. Eine höhere Performance für den Kunden ist eben nur möglich, wenn der Kunde auch stärker ins Risiko geht. Und das funktioniert nur über die Aktienmärkte. Darüber hinaus müsste das Zulagenverfahren vereinfacht und der förderfähige Personenkreis erweitert werden.

Im Vergleich bieten Sie den höchsten garantierten Rentenfaktor. Warum ist Ihnen das so wichtig?

Der Rentenfaktor ist eine Art Umrechnungsfaktor. Er bestimmt, wie viel Monatsrente aus einem noch nicht feststehenden Kapital zum vorgesehenen Termin gezahlt wird. Angegeben wird er pro 10000 Euro. Das heißt: je niedriger der Rentenfaktor, desto weniger Rentengarantie. Diese Kennzahl spielt beim Vergleich von Altersvorsorgeprodukten eine wichtige Rolle, zumal der Rentenfaktor bereits bei Vertragsschluss mit den zu diesem Zeitpunkt gültigen Rechnungsgrundlagen festgelegt wird. In der öffentlichen Wahrnehmung wird dies jedoch noch zu wenig beachtet. Die WWK ist am Markt seit Langem für einen stabilen und hohen "Garantierten Rentenfaktor" und somit für Sicherheit im Rentenbezug bekannt. Davon profitieren unsere Kunden über die gesamte Vertragslaufzeit.

Wie beraten Sie den Kunden beim Abschluss eines Vertrags? Online oder persönlich?

Wir sehen in der persönlichen Beratung einen großen Mehrwert für Kunden, insbesondere in der Altersvorsorge. Komplexe Produkte wie Berufsunfähigkeitsversicherungen oder Fondspolicen brauchen Beratung. Onlinevertrieb ist nur dort sinnvoll, wo es um einfache Versicherungsprodukte geht.



Kunden informieren sich zwar online. Aber ohne Beratung digital auf Knopfdruck einen Vertrag abschließen wollen die meisten dann doch nicht. Daher setzen wir als Serviceversicherer nach wie vor auf die Ausbildung und laufende Qualifizierung unserer Berater. Gleichzeitig stellen wir zeitgemäße digitale Rahmenbedingungen bereit. Denn viele Kunden möchten zwar gern persönlich beraten werden, der Kontakt muss aber heute nicht mehr zwingend in der Geschäftsstelle stattfinden.

Heißt das, Sie bauen Ihre Vertriebsmannschaft sogar aus?

Ja. Wir sind vom Wert der persönlichen Beratung so überzeugt, dass wir unser Vertriebsnetz ausweiten wollen. Dabei kommt uns die steigende Wechselwilligkeit durch den Rückzug vieler Versicherer aus dem stationären Vertrieb und dem Schließen von Bankfilialen stark entgegen. Wir suchen in der Versicherungs- und Bankenbranche gezielt qualifizierte Führungspersönlichkeiten für unsere Stammorganisation, die eine entsprechende Vertriebsmannschaft aufbauen können. Damit wollen wir uns zukunftsfest aufstellen. Wir suchen bundesweit Filialdirektoren, Bezirksdirektoren und Profis für den Vertrieb von betrieblicher Altersvorsorge im Angestelltenverhältnis. Wir zentralisieren die Leitungsfunktionen unseres Vertriebs nicht, sondern setzen verstärkt auf regionale Nähe.

116 €URO 07|22

WWK-Riester-Rente erhält Bestnote von ASCORE

05/07/2022



Foto: © phonlamaiphoto - stock.adobe.com

Die fondsgebundene Riester-Rente der WWK "WWK Premium FörderRente protect/Tarif RR10" erhielt die Bestnote "Herausragend" im aktuellen Produkt-Scoring von ASCORE Das Scoring GmbH.

In der Kategorie Leben Altersvorsorge des Ratinginstituts erhält der WWK-Tarif damit die begehrten sechs Kompasse. **Thomas Heß**, Marketingchef und Organisationsdirektor WWK, erklärt: "Die Riester-Rente ist für viele Kunden nach wie vor ein sehr attraktiver Vorsorgeweg. Bis die Bundesregierung über Veränderungen bei der geförderten Altersvorsorge entscheidet, werden wir unser Produkt auf Basis des renditestarken und bewährten iCPPI-Garantiemotors WWK IntelliProtect® weiter anbieten. Wir zählen damit zu den wenigen verbleibenden Anbietern von Riester-Renten, mit deren Hilfe ein Vermittler bestehende Kundenbedürfnisse abdecken kann." ASCORE erstellt detaillierte Scoring-Analysen in allen wesentlichen Produktbereichen der Lebens-, Kranken- und Kompositversicherung sowie auf Unternehmensebene. Seit 2018 gehört das Unternehmen zur softfair Gruppe. Das Ratinginstitut ermöglicht Versicherern, Beratern und Vermittlern einen neutralen Marktüberblick und damit eine Orientierungshilfe bei der Produktauswahl. (Ib)

Wenn Opa und Oma für die Enkeln

Im Gespräch mit Stefan Otto, Vertriebsdirektor der WWK Lebensvers

Rudolf Erdner. Früher war es verbreitet, für's Enkerl beispielsweise einen Bausparvertrag abzuschließen. Doch mit entsprechenden Versicherungslösungen lässt sich nicht nur der Kapitalaufbau umsetzen, sondern auch die Absicherung biometrischer Risiken seiner Nachkommen berücksichtigen.

Börsen-Kurier: Welche Möglichkeiten gibt es heute, für die heranwachsende Generation vorzusorgen?



Stefan Otto: Die Möglichkeiten sind heute viel umfangreicher und daher beratungsintensiver geworden. Bleiben wir bei der Großelterngeneration. Extrem wichtig, aber von vielen Produkten am Markt völlig ignoriert, ist dabei, dass die Kindervorsorge nicht mit dem Todesfallrisiko der Großeltern kombiniert wird. Denn die sind ja häufig gar nicht mehr versicherbar oder es werden unnötig hohe Prämien fällig. Die WWK Lebensversicherung hat etwa ein spezielles Fondsrenten-Produkt entwickelt, bei dem die Großeltern schon ab 26 € monatlich für ein Enkelkind vorsorgen können. Damit kann frühzeitig mit dem Kapitalaufbau einer priva-



ten Pension begonnen werden.

Börsen-Kurier: Die Aussicht auf eine Pension für das Enkerl in 65 oder dann vielleicht 70 Jahren wird die Großeltern nicht vom Hocker reißen?

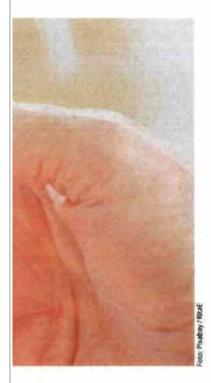
Otto: Abwarten. Das erste Ansparziel ist ja meist die Ausbildung oder das erste Auto. Das ist ein realistischer Zeithorizont, den die Großeltern sicher erleben können. Der Vorteil an unserem Produkt ist aber die Option, sehr einfach auch eine Berufsunfähigkeitsversicherung abschließen zu können, wenn das Kind einmal ins Berufsleben einsteigt. Diese Möglichkeit ist völlig kostenfrei, es gibt zudem kaum Einschränkungen bei Berufen, beispielsweise ist sogar der vielzitierte Sprengmeister versicherbar. Es gibt auch keine Einschränkungen für Berufe, die es heute noch gar nicht gibt. Für die Annahme der nicht ausgeschlossenen Berufe gibt es sogar eine Garantie. Ich finde das sensationell. Es muss dann auch keine Gesundheitsprüfung durchgeführt werden. Hochaktuell, gerade in der heutigen Zeit, wo wir beispielsweise bei Long-Covid die endgültigen Auswirkungen auf Erkrankte heute ja noch gar nicht kennen.

Börsen-Kurier: Wenn ich das richtig verstehe, können mit dem von ihnen angebotenen Vorsorgeprodukt also gleichzeitig mehrerer Absicherungswünsche realisiert werden?

Otto: Wir bieten ein lebensbegleitendes Produkt, bei dem ganz individuell auf die jeweiligen Bedürfnisse des Kindes eingegangen werden kann. Wenn die Großeltern nicht mehr zahlen wollen oder können, kann das Kind oder der Jugendliche ab dem 18. Lebensjahr die Zahlungen selbst übernehmen. Das erwachsen gewordene Kind kann das bereits angesparte Guthaben beispielsweise für den oben angesprochenen ersten Autokauf bis auf 500 € verwenden und dann wieder Kapital aufbauen, wofür auch immer.

vorsorgen wollen

icherung.



Börsen-Kurier: So wird aus ein und derselben Polizze aus der Fremdvorsorge eine Eigenvorsorge?

Otto: So ist es, und zwar nochmals mit zwei weiteren entscheidenden Vorteilen. Es gibt keine neuerlichen Abschlusskosten wie beim Abschlusskosten wie beim Abschluss einer neuen Polizze. Die erspart sich der junge Erwachsene. Und: Die garantierten Rentenfaktoren auf Basis der Sterbetafel 2004/DAVR (Deutsche Aktuarsvereinigung) können übernommen werden. Das ist in Zeiten steigender Lebenserwartung ebenfalls ein großer Mehrwert.

Börsen-Kurier: Gibt es Vorteile, wenn man für eine ganze Familie vorsorgt?

Otto: Bei uns gibt es dafür keine speziellen Rabatte. Unsere Berater unterstützen Kunden aber beispielsweise bei der optimalen Inanspruchnahme des FamilienbonusPlus, welcher - so fair muss man bei der Urheberschaft sein ein Geschenk des Staates ist. Wir helfen dabei, dass dieser Famil bonusPlus optimal abgeholt v den kann. Das bedeutet Vorso ohne dass es das laufende Ge belastet, ohne dass dafür an ar rer Stelle eingespart werden m Pro Kind, bis maximal drei Kir sprechen wir von derzeit jähr 1.500 € welche stufenweise 2.000 € pro Jahr angehoben v

Börsen-Kurier: Lassen Sie noch auf das Thema Ablebens sicherung kommen. Wer sollte für eine solche entscheiden? Otto: Kreditnehmer sollten Abdeckung des aushaften Kreditvolumens im Ablebens auf alle Fälle eine Ablebensris versicherung abschließen. M wird dieser Abschluss ohne von der finanzierenden Bank langt. Weiters ist ein Absch für Alleinverdiener sinnvoll, die Familie abzusichern. Viel wird von Alleinverdienern a dings die Person übersehen, sich um Haushalt, Kinder und nigung kümmert. Auch sie se unbedingt abgesichert were Fällt sie aus, entsteht für den Al verdiener ein riesiges Probl Dann tritt oft erst der große ' ihrer Arbeitsleistung in den Vor grund, wenn eine Person für d Tätigkeiten angestellt wer

Börsen-Kurier: Gibt es Komt tionen der Ablebensrisikove cherung mit anderen Versiche gen? Und wenn ja, wann sind sinnvoll?

Otto: Ablebensrisikoversiche gen sind je nach Vertragskon lation oftmals bereits für ger Beträge abzuschließen, da emple ich auf alle Fälle eine Standne-Lösung. Zur Basisabsiche gehört aber in jedem Fall auch Berufsunfähigkeitsversiche zur Absicherung der finanzie Folgen bei Verlust der eigener beitskraft, idealerweise auch separate Polizze.

VERSICHERUNGEN | INTERVIEW

Geförderte Altersvorsorge neu gedacht

Mit der BasisRente invest 2.0 offeriert die WWK eine neue fondsgebundene Rentenversicherung mit lukrativer steuerlicher Förderung. Im Vordergrund steht die Erwirtschaftung von möglichst hohen Renditen. Dafür wird auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit verzichtet. finanzwelt sprach hierzu mit Rainer Gebhart, Vertriebsvorstand und Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor.

finanzwelt: Herr Gebhart, die staatlich geförderte Basis-Rente erfreut sich steigender Beliebtheit. Geplante neue Steuerregeln der Koalition machen sie noch attraktiver. Welche Verbesserungen sind geplant?

Rainer Gebhart» Die Bundesregierung will noch im laufenden Jahr einen Gesetzesentwurf vorlegen, der eine verfassungswidrige Doppelbesteuerung der Rente verhindern soll. Schon im Koalitionsvertrag hatten die Parteien vereinbart, ab 2023 gezahlte Rentenbeiträge in voller Höhe steuerlich anzuerkennen und die prozentuale Steuerpflicht der Alterseinkünfte weiter in die Zukunft zu strecken. Wenn also schon bald Beiträge zur Basis-Rente vom Fiskus voll akzeptiert werden, während später ein höherer Prozentsatz der Rürup-Rentenzahlungen steuerfrei bleibt, dann wird diese Basis-Vorsorge für Bundesbürger noch lukrativer. Darüber hinaus plant die Bundesregierung eine Versicherungspflicht für Selbstständige, die die Basis-Rente ebenfalls stärker in den Fokus rücken könnte.

finanzwelt: Für die Basis-Rente gibt es bereits heute die höchsten Zuschüsse vom Staat. Für wen ist das Produkt besonders interessant?

Gebhart» Die Basis-Rente ist eine private Altersvorsorge mit staatlicher Förderung. Sie wurde 2005 eingeführt und ist in erster Linie für Selbstständige gedacht. Sie eignet sich aber auch für besserverdienende Angestellte, da bereits heute bis zu 24.100 Euro als Sonderausgaben bei der individuellen Steuerschuld abgesetzt werden können. Die staatliche Förderung bei der Basisrente ist denkbar einfach konzipiert. Beiträge können steuerlich als Sonderausgaben geltend gemacht werden und wirken steuermindernd. Dieser Vorteil zahlt sich umso stärker aus, je größer die Differenz zwischen dem Steuersatz in der Erwerbs- und der Rentenphase ist.

finanzwelt: Die WWK hat ihr Produktangebot ganz aktuell um einen neuen fondsgebundenen Basis-Rententarif erweitert. Der Tarif bietet keine gesonderte Garantieabsicherung. Herr Heß, welche Vorteile hat das?

Thomas Heß» Zielgruppe unserer neuen WWK BasisRente Invest 2.0 sind fondsaffine Kunden, die durch eine maximale Partizipation an den globalen Aktienmärkten eine möglichst hohe Rendite erzielen wollen und hierfür bewusst auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit verzichten. Ihnen bietet das neue Produkt deutlich mehr Freiheiten und Chancen bei der Kapitalanlage. Eine breite Fondspalette bietet dem Kunden außerdem den Vorteil einer passgenauen Fondsanlage, je nach individueller Laufzeit und Risikoaversion. Bei der WWK stehen "TOP 100" qualitätsgeprüfte Fonds vieler namhafter Investmentgesellschaften zur Wahl.



34 finanzwelt 05 | 2022

finanzwelt: In der Vergangenheit hat sich die WWK als Anbieter von innovativen Fondspolicen mit Garantie hervorgetan. Wie passt das neue Produkt in diese Philosophie? Heß» Grundsätzlich beobachten wir, dass viele Kunden nach wie vor sehr sicherheitsorientiert entscheiden und Fondspolicen mit Garantiekomponente wählen. Sie möchten Renditechancen und Kapitalerhalt kombinieren und finden in unserem Garantieprodukt WWK IntelliProtect® 2.0 eine optimale Lösung. Hier bieten wir im Rahmen der Basis-Rente Beitragsgarantien von 50 bis 80 %. Je nach individueller Risikotragfähigkeit ermöglichen wir so eine passende Altersvorsorge. Kunden und Vermittlern lassen wir damit die Wahl, in welche Richtung sie gehen. Es gibt gute Argumente sowohl für Fondspolicen mit Garantien, als auch solche ohne Garantien.

finanzwelt: Anleger können beim neuen Produkt auch in der Rentenphase in Fonds investiert bleiben – können Sie uns das genauerer erklären?

Gebhart» Bei unserer "Rentenphase-Invest" entscheidet der Kunde über die Aufteilung des Vertragsvermögens. Er kann in zwei Bereiche investieren: In ein fondsgebundenes Vermögen, mit dem weiterhin die Ertragschancen an den Kapitalmärkten individuell genutzt werden können, sowie zu mindestens 50 % in ein konventionelles Vermögen. Aus diesem garantieren wir eine gleichbleibende Leibrente mit den bereits thematisierten Vorteilen der nachgelagerten Besteuerung. Bis zum Renteneintritt hat es der Kunde jederzeit selbst in der Hand, die Aufteilung zu verändern, um so beispielsweise seine monatliche Leibrente dauerhaft zu erhöhen. Hierfür bieten wir auch automatische Anpassungen durch sogenannte Rentenoptimierer an.

finanzwelt: Blicken wir einmal auf die Anlagemöglichkeiten des Produkts: So werden zahlreiche Fonds bekannter Investmentgesellschaften zur Verfügung gestellt. Welche Möglichkeiten gibt es?

Gebhart» Unsere Vertriebspartner können unter 100 qualitätsgeprüften Top-Anlagen namhafter Investmentgesellschaften wählen. Reduzierte Fondskosten werden durch Clean Shareclasses und institutionelle Anteilsklassen sichergestellt. 35 effiziente ETFs, Indexfonds und hochdiversifizierte Dimensional Fonds runden die Fondsauswahl ab. Hinzu kommen mehrere vorkonfektionierte Fonds-Baskets und spezielle Themenfonds sowie Mischfonds, die Zukunftsbereiche wie künstliche Intelligenz oder Kryptowährungen als Beimischung ermöglichen.

finanzwelt: Wie begegnet Sie den steigenden Nachhaltigkeitspräferenzen vieler Kunden?

Heß» Nachhaltige Kapitalanlage war ein weiterer Schwerpunkt bei der Lancierung unserer neuen Fondsrente. Mittlerweile sind rund 75 Fonds als Artikel 8- oder Artikel 9-Fonds entsprechend der Offenlegungsverordnung der Europäischen Union, also nachhaltig, von den Fondsgesellschaften klassifiziert. Damit bieten wir eine umfassende Möglichkeit, auch diesen Kundenwünschen zu begegnen.



finanzwelt: In der Tat ein breites Angebot, wie behalten Ihre Vermittler hier den Überblick?

Heß» Um hohe Transparenz zu schaffen, kategorisieren wir das Fondsangebot mit ESG-Typenschildern. Darüber hinaus erleichtern Nachhaltigkeitsratings dem Vermittler die kundengerechte Fondsauswahl. Einerseits nutzen wir das bekannte Morningstar-Tool, das Ratings der Morningstar-Tochter Sustainalytics zum Nachhaltigkeits-Risiko und zu "low-carbon" (CO2-Fußabdruck) je Fonds beinhaltet. Seit Mitte August bieten wir zudem in Zusammenarbeit mit dem Softwarehaus Cleversoft den "WWK ESG-Fondsfinder" an. Dieser enthält umfassende Selektionsmöglichkeiten und Informationen im Bereich ESG, durch das Rating der Rating-Agentur Scope und ein FNG-Siegel.

finanzwelt: Zu guter Letzt: In welchen Bereichen steht Ihre neue Fondspolice noch zur Verfügung?

Gebhart» Gestartet sind wir zu Jahresbeginn mit der Privatrente. Darüber hinaus bieten wir die neue Produktreihe seit Juli auch als Kindervorsorge und in der betrieblichen Altersversorgung vor allem als Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung an. Mit der Einführung des Basisrententarifs im Oktober haben wir unser Angebot im Bereich der Fondspolicen ohne Garantie nun komplettiert. Und auch die Produktqualität stimmt: Alle von Franke & Bornberg bewerteten Tarife wurden mit der Bestnote FFF+ ausgezeichnet.

finanzwelt: Herr Gebhart, Herr Heß, wir bedanken uns für das interessante Gespräch. (/vs)

ADVERTORIAL



Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor bei der WWK:

"Die Basis-Rente ermöglicht vielen Kunden einen attraktiven Steuer-Spar-Effekt. In Kombination mit einer leistungsstarken Fondspolice ergibt sich eine hochattraktive Form der Altersvorsorge. Unsere Highlights sind die Top 100-Fonds, der im Marktvergleich sehr hohe garantierte Rentenfaktor mit Besserstellungsoption und die innovative Rentenphase Invest."

Die neue WWK BasisRente invest 2.0

Geförderte Altersvorsorge mit Börsenpower

Finanzielle Unabhängigkeit ist eine wesentliche Voraussetzung, um im Ruhestand selbstbestimmt leben zu können. Die WWK BasisRente invest 2.0 unterstützt Kundinnen und Kunden dabei. Das neue Produkt wurde von Franke & Bornberg mit der Bestnote FFF+ bewertet und ist ab sofort verfügbar.

Bei der neuen BasisRente invest 2.0 (FV22 Basis) handelt es sich um eine fondsgebundene Rentenversicherung mit lukrativer steuerlicher Förderung. Im Vordergrund steht die Erwirtschaftung von möglichst hohen Renditen durch maximale Partizipation an den weltweiten Aktienmärkten. Dafür wird auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit verzichtet.

Bei der WWK BasisRente invest 2.0 können Kundinnen und Kunden ihre Anlagestrategie selbst bestimmen und frei aus 100 qualitätsgeprüften Fonds vieler namhafter Investmentgesellschaften wählen. Diese können beliebig kombiniert



ADVERTORIAL



EXZELLENTE ANLAGEMÖGLICHKEITEN

- 100 Top-Fonds plus moderne Themenbaskets
- Alle verfügbaren Anlageoptionen flexibel kombinierbar
- Besonders kostengünstige Anteilsklassen
- Shift und Switch jederzeit und unbegrenzt kostenlos möglich – ganz bequem auch online
- Fondsanlage und -wechsel ohne Ausgabeaufschlag
- Auf Wunsch automatisches, jährliches Rebalancing
- Investitionsmanagement für Einmalbeiträge wählbar
- Kostenloses Ablaufmanagement



EINER DER HÖCHSTEN GARANTIERTEN RENTENFAKTOREN AM MARKT

- Garantierter Rentenfaktor auf das Gesamtguthaben
- Günstigerprüfung durch Besserstellungsoption

R 3

ANPASSUNGSFÄHIGKEIT WÄHREND DER LAUFZEIT

- Beitragserhöhungen und -reduzierungen in der Ansparphase
- Zuzahlungen in der Ansparphase
- Rentenbeginn bis zum Alter 90 Jahre individuell wählbar
- Verschiedene Möglichkeiten zur Hinterbliebenenabsicherung
- BUZ-Zusatzversicherung optional einschließbar

und jederzeit ganz einfach umgeschichtet werden. Wer nachhaltig investieren will, kann ebenfalls aus einem breiten Sortiment wählen: Bereits 75 der 100 Fonds wurden von den Fondsgesellschaften als Artikel 8-Fonds oder Artikel 9-Fonds der SFDR (Offenlegungs-Verordnung), also als nachhaltig, klassifiziert. Ein digitaler Fondsfinder erleichtert die Fondsauswahl und unterstützt bei der Beratung. Er bietet umfassende Selektionsmöglichkeiten und ist mit dem ESG-Rating der Rating-Agentur Scope, dem FNG-Siegel als der Qualitätsstandard für nachhaltige Investmentfonds im deutschsprachigen Raum sowie verständliche "ESG-Factsheets" für jeden Fonds versehen.

Mit der Basis-Rente Steuern sparen

Die Basis-Rente ist eine private Altersvorsorge mit staatlicher Förderung. Durch den Sonderausgabenabzug und die nachgelagerte Besteuerung bietet sie außerdem attraktive Steuervorteile. Sie ist in erster Linie für Selbstständige gedacht,



RENTENPHASE MIT EINZIGARTIGER FLEXIBILITÄT

- Rentenphase Klassik
 - 100%ige Anlage im Sicherungsvermögen der WWK
 - Hohe lebenslange garantierte Rente ab Beginn
- Rentenphase Invest
 - Freie Fondsauswahl in der Rentenphase
 - Fondsanlage bis zu 50 % des Rentenkapitals wählbar
 - Individuelle Rentenerhöhung durch manuelle Umschichtung des Fondsvermögens möglich
 - Rentenoptimierer: Erhöhung der Rente durch automatische intervall-, performance- oder betragsabhängige Umschichtung des Fondsguthabens

Basisinformationsblätter und weitere Informationen nach der PRIIP-Verordnung finden Sie im Internet unter wwk.de/BIB.

eignet sich aber auch für besserverdienende Angestellte. Für das Jahr 2022 können Sparer bis zu 25.639 Euro steuerlich geltend machen, wovon 94 % als Sonderausgaben anerkannt werden. Der konkrete Höchstbetrag in Euro ist an die knappschaftliche Rentenversicherung gekoppelt und wird jährlich neu festgelegt. Der spätere Besteuerungsanteil richtet sich nach dem Jahr des erstmaligen Rentenbezugs. Aktuell plant die Regierung weitere steuerliche Erleichterungen einzuführen, die bereits für das Jahr 2023 gelten sollen.

Renditepower für alle Schichten der Altersvorsorge

Mit der Basis-Rente komplettiert der Münchener Versicherer seine Produktreihe WWK PremiumFonds Rente 2.0. Diese war zum Jahresbeginn als Privatrente in der 3. Schicht (FV22) gestartet und wurde im Juli durch eine Direktversicherung in der bAV (FV22 als DV) und als spezielle Vorsorge für Kinder und Jugendliche (FV22 Kids) ergänzt.

Alle Informationen zur neuen Basis-Rente befinden sich auf dem WWK-eigenem Wissenspool:

www.wwk-premium fonds rente. de





Mit 100 Fonds zur Basisrente

WWK Premium FondsRente 2.0 - Basisrente

Cash. zeichnet zusammen mit der G.U.B. Analyse Finanzresearch GmbH Top-Versicherungen aus. Dieses Mal: Der Tarif "WWK Premium FondsRente 2.0 – Basisrente" der WWK Lebensversicherung a.G.

WWK Premium

FondsRente 2.0 -

9/2022

Basisrente

VERSICHERUNGSKONZEPT UND ZIELGRUPPE

Die Leistungen aus der gesetzlichen Rentenversicherung allein reichen in aller Regel nicht aus, um den gewohnten Lebensstandard auch nach dem Ausscheiden aus dem Berufsleben aufrecht erhalten zu können oder überhaupt nur ausreichend Geld zu haben, um die notwendigsten Dinge des Lebens bezahlen zu können. Das ist nicht neu. Private Vorsorge ist also erforderlich und wird entsprechend staatlich gefördert. Das gilt insbesondere auch für selbständig oder freiberuflich Tätige, die nicht in der gesetzlichen Rentenversicherung pflichtversichert sind.

Hier setzt das Konzept der WWK Premium FondsRente 2.0 - Basisrente (Tarif "FV22 Basis") an. Der Tarif ist speziell für Kunden optimiert, welche die gesetzliche Förderung der "Basisrente" - im Volksmund auch als "Rürup-Rente" bekannt – nutzen können und möchten. Diese Variante kann neben Selbständigen und Freiberufler/-innen

auch für gutverdienende Angestellte sinnvoll sein, die von den Steuervorteilen profitieren können, die der Staat für diese Art der privaten Altersvorsorge gewährt.

Diese bestehen darin, dass die Versicherten den größten Teil ihrer Beiträge als Sonderausgaben geltend machen können. 2022 sind das 94 Prozent von maximal 25.639 Euro im Jahr, also bis zu 24.101 Euro (einschließlich Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung oder zu berufsständischen Versorgungseinrichtungen beziehungsweise eines fiktiven Gesamtbeitrages zur gesetzlichen Rentenversicherung). owered by G.V Der Prozentsatz steigt bis auf 100 Prozent ab 2025. Sofern der gesamte Betrag mit dem Spitzensteuersatz von 42 Prozent (ohne Solidaritätszuschlag und "Reichensteuer") verrechnet werden kann, ergibt sich für 2022 eine Steuerersparnis von bis zu 10.122 Euro, ab 2025 von bis zu 10.768 Euro pro Jahr (unveränderter Spitzensteuersatz und Grenzwert unterstellt).

Im Gegenzug sind die späteren Rentenzahlungen steuerpflichtig, zu einem dann aber häufig deutlich geringeren persönlichen Steuersatz als während des Berufslebens. Doch auch für diejenigen, die im Ruhestand weiter einem hohen Steuersatz unterliegen, ergibt sich neben der zeitlichen Verschiebung ein weiterer Vorteil: Die Erträge und Gewinne, die während der Laufzeit erwirtschaftet werden und in der Versicherung verbleiben, sind zunächst nicht einkommensteuerpflichtig. Sie können also als Basis für weiteren Kapitalaufbau dienen.

Die WWK Premium FondsRente 2.0 - Basisrente nutzt diese Förderung im Rahmen einer fondsgebundenen Rentenversicherung. Das heißt: Die Beiträge fließen nicht in den Deckungsstock der Versicherung, sondern werden in Investmentfonds angelegt, die von der versicherten Person auswählt und deren Ergebnisse ihr zugerechnet werden. Hierfür steht mit 100 von der WWK identifizierten Fonds eine außergewöhnlich große Anzahl zur Auswahl (mehr dazu unten).

Der Tarif sieht keine Kapitalgarantie vor. Was vielleicht wie eine Einschränkung klingt, hat den Vorteil, dass kein Kapital für die Garantieabsicherung vorgehalten werden muss und die Beiträge (abzüglich Kosten) in voller Höhe in die ausgewählten Fonds fließen können. Zielsetzung ist also ein maximaler Kapitalaufbau bis zum Rentenbeginn durch die Investition in die internationalen Kapitalmärkte bei größtmöglicher Flexibilität der Fondsauswahl und unter Nutzung der gesetzlichen Steuervorteile für eine Basisrente.

VERSICHERUNGSGESELLSCHAFT

Die WWK zählt zu den ältesten Versicherungsgesellschaften Deutschlands. Sie wurde 1884 in München als Witwen- und Waisen-Unterstützungscassa des Bayerischen Verkehrsbeamten-Verein (WWUK) gegründet, später Witwen- und Waisenkasse des Reichs- und Staatsdienstpersonals VvaG. Aus dieser Zeit ist das Kürzel WWK geblieben. Heute verwaltet die WWK inklusive Sachversicherungen etwa eine Million abgeschlossene Verträge für insgesamt etwa 1,3 Millionen Kunden. Als Versicherungs-

Kontakt zum Versicherer

WWK Lebensversicherung a. G.

Marsstraße 37, 80335 München Tel: 080/5114 - 2020 E-Mail: info@wwk.de www.wwk.de

Tarif: WWK Premium FondsRente 2.0 - Basisrente



TOP-VERSICHERUNG

verein auf Gegenseitigkeit (a.G.) ist die WWK Lebensversicherung unabhängig von Aktionärsinteressen und nicht auf Gewinnmaximierung ausgerichtet. Vielmehr werden verfügbare Überschüsse nach bestimmten Regeln auf die Versicherten verteilt.

Das Unternehmen hat diverse Auszeichnungen von Medien und Analysehäusern erhalten, darunter von dem Analysehaus Morgen & Morgen (M&M) die Bewertung "sehr gut" (vier Sterne) für die Bilanzjahrgänge 2016 bis 2020 sowie "ausgezeichnet" in einem "M&M Belastungstest" zur Finanzstabilität (Stand 11/2021). Die Auszeichnungen sprechen für ein solides und erfolgreiches Unternehmen (wobei es sich nicht um Bonitätsratings entsprechend zugelassener Credit Rating Agencies handelt). Darüber hinaus bewertet das Deutsche Finanz Service Institut (DFSI) den Versicherer beim Qualitätsrating der Lebensversicherer mit der Bestnote AAA (Stand 10/2021). Die WWK zählt zu den Pionieren der fondsgebundenen Lebens- und Rentenversicherung. Bereits seit 1971, also seit über 50 Jahren, bietet sie solche Fondspolicen an. Entsprechend stark ausgeprägt dürften die Erfahrungen des Unternehmens mit dieser Produktschiene, aber auch die notwendigen Geschäftsverbindungen zu Investmentgesellschaften sein.

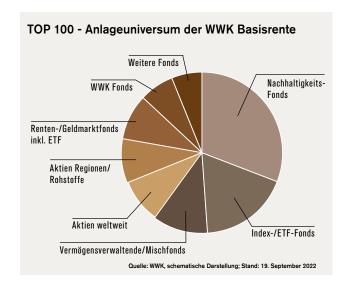
LEISTUNGEN UND OPTIONEN

Die WWK Premium FondsRente 2.0 – Basisrente ist eine Rentenversicherung gegen laufenden Beitrag (monatlich, viertel-, halb- oder jährlich). Zudem sind monatlich Zuzahlungen à mindestens 500 Euro möglich, pro Kalenderjahr maximal bis zum steuerlichen Förderhöchstbetrag (einschließlich der Regelbeiträge). Die unkomplizierte Zuzahlungsmöglichkeit dürfte vielen selbständig oder freiberuflich Tätigen entgegenkommen, deren Einkommen nicht immer konstant ist.

Für die Anlage ihres Kapitals können die Kunden und Kundinnen einen oder mehrere aus 100 Fonds von diversen namhaften Investmentgesellschaften wählen. Die Fonds wurden von der WWK unter Berücksichtigung von Daten des Analysehauses Morningstar selektiert. Teilweise befinden sich darunter laut WWK auch institutionelle Fonds oder Fondstranchen, die für die private Kapitalanlage sonst nicht oder erst ab einer sehr hohen Mindesteinlage zur Verfügung stehen und zudem eine entsprechend günstige Kostenstruktur aufweisen. Von den 100 Fonds verfügen nach der aktuellen Liste der WWK 79 über eine Bewertung von Morningstar, davon erhielt ein beachtlicher Anteil von 48 Fonds mindestens vier der maximal fünf Morningstar-Sterne.

Die Liste der verfügbaren Fonds besteht unter anderem aus sieben hauseigenen Fonds der WWK, 17 Index-/ETF-Fonds (passive Fonds, die meist kostengünstig einen Index nachbilden), elf vermögensverwaltenden beziehungsweise Mischfonds, insgesamt 18 Aktienfonds mit regionalen/thematischen Schwerpunkten sowie 31 Fonds/ETFs, die speziell auf nachhaltige Investments ausgerichtet sind (siehe Grafik). Insgesamt 75 der Fonds berücksichtigen nachhaltige Aspekte gemäß EU-Offenlegungsverordnung. Die Kunden und Kundinnen haben damit auch thematisch eine sehr breite Auswahl.

Wer nicht selbst entscheiden möchte, kann einen von acht Körben ("Baskets") mit mehreren Fonds auswählen, welche die WWK thematisch zusammengestellt hat. Auch die Kombination verschiedener Baskets oder aus Baskets und Einzelfonds ist möglich. Sehr positiv ist zu bewerten, dass sowohl die Erstinvestition als auch der Wechsel zwischen den Fonds ("Shift") ohne Agio oder andere Wechselgebüh-



ren erfolgen kann (sofern keine Beitragsrückstände bestehen). Auch eine generelle Anpassung der prozentualen Aufteilung des Beitrags ("Switch") ist kostenlos möglich. Die Police ermöglicht damit maximale Flexibilität bei der Fondsauswahl.

Daneben bietet die WWK ebenfalls ohne Extrakosten ein "Rebalancing" an. Dabei wird jährlich die Aufteilung des Bestands auf die Fonds entsprechend der zuletzt gewählten Beitragsaufteilung angepasst, sofern sich das Verhältnis durch Marktschwankungen verändert hat, ohne dass der/die Versicherte aktiv werden muss. Zudem ist – ebenfalls kostenlos – ein Ablaufmanagement wählbar, bei dem das Guthaben fünf Jahre vor Rentenbeginn in risikoärmere Fonds umgeschichtet wird. Nach Erreichen des vereinbarten Rentenbeginns (zwischen dem 62. und 90. Lebensjahr) zahlt die WWK der versicherten Person auf Basis des erreichten Kapitalstocks eine lebenslange Rente. Grundsätzlich erfolgt die Anlage des Kapitals mit Rentenbeginn nicht mehr in den ausgewählten Fonds, sondern im Sicherungsvermögen der WWK, aus dem dann lebenslang die feste Rente gezahlt wird.

Die Versicherten können alternativ im Rahmen der "Rentenphase Invest" aber auch verfügen, dass bis zu 50 Prozent des Rentenkapitals weiterhin in Fonds angelegt bleiben. Damit bleibt bei entsprechendem Kapitalmarktrisiko die Chance auf eine weitere Wert- und damit Rentensteigerung verbunden. Eine nachträgliche Umschichtung in die konventionelle Rentenversicherung zur Erhöhung der garantierten Rente ist jederzeit möglich. Somit bietet die Versicherung – im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften für eine Basisrente – auch bezüglich der Rentenphase größtmögliche Flexibilität.

VERSICHERUNGSBEDINGUNGEN

Die Versicherungsbedingungen sind insgesamt übersichtlich und gut verständlich. Sie basieren auf dem Tarif WWK Premium FondsRente 2.0., den die WWK zum Jahresbeginn 2022 neu entwickelt und nun für die Basisrente optimiert hat. Der zugrunde liegende Tarif WWK Premium FondsRente 2.0 wurde jeweils im März 2022 von den ▶

FOTO: WV

Cash. ANALYSE POWERED BY G.U.B.



Dr. Winfried Gaßner, Abteilungsleiter Produktmanagement (links) und Thomas Heß,
Marketingchef und Organisationsdirektor bei der WWK

"Maximale Partizipation an den internationalen Aktienmärkten"

Interview mit Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor bei der WWK, sowie Dr. Winfried Gaßner, Abteilungsleiter Produktmanagement, zu Besonderheiten und Zielgruppe der WWK Basisrente.

Welche Vorteile bietet eine fondsgebundene gegenüber einer klassischen Rentenversicherung?

Heß: Bei Fondspolicen lassen sich durch den Einschluss von Investmentfonds sehr hohe Aktienquoten realisieren. Damit einher geht ein deutlich höheres Ertragspotential, insbesondere bei langfristigen Ansparvorgängen. Eine breite Fondspalette bietet dem Kunden außerdem den Vorteil einer passgenauen Fondsanlage, je nach individueller Laufzeit und Risikoaversion. Bei der WWK stehen "TOP 100" qualitätsgeprüfte Fonds vieler namhafter Investmentgesellschaften zur Wahl.

Für welche Kunden-Zielgruppen wurde die Tarif-Variante Basis-Rente konzipiert beziehungsweise für welche Kunden ist sie besonders geeignet?

Gaßner: Die Basis-Rente ist eine private Altersvorsorge mit staatlicher Förderung. Sie wurde 2005 eingeführt und ist in erster Linie

für Selbständige gedacht. Sie eignet sich aber auch für besserverdienende Angestellte, da bereits heute bis zu 24.100 Euro als Sonderausgaben abgesetzt werden können und je nach individuellem Steuersatz die Steuerschuld reduzieren. Dieser Vorteil zahlt sich umso stärker aus, je größer die Differenz zwischen dem Steuersatz in der Erwerbs- und der Rentenphase ist.

Der Tarif bietet keine gesonderte Garantieabsicherung. Welche Vorteile hat das?

Heß: Zielgruppe unserer neuen Fondsrente sind fondsaffine Kunden, die durch eine maximale Partizipation an den globalen Aktienmärkten eine möglichst hohe Rendite erzielen wollen und hierfür bewusst auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit verzichten. Kunden, die Renditechancen und Kapitalerhalt kombinieren möchten, finden in unserem Garantieprodukt WWK IntelliProtect® 2.0 eine optimale Lösung.

Diese Cash. Analyse "Top Versicherung" powered by G.U.B. wurde von der G.U.B. Analyse

TOP-VERSICHERUNG

Lässt sich sagen, welcher Teil der Kunden sich für die individuelle Fondsauswahl aus den 100 Einzelfonds entscheidet und welcher Teil für einen oder mehrere der von der WWK zusammengestellten Baskets? Erwarten Sie hier einen Unterschied zwischen der Privatrente und der Basis-Rente?

Heß: Die Fondsauswahl treffen unsere Kunden gemeinsam mit ihrem Vermittler im

"Die breite Fondspalette bietet eine passgenaue Fondsauswah!"

Rahmen des Beratungsgesprächs. Der überwiegende Teil der Kunden entscheidet sich sowohl bei der Privatrente als auch bei der Basis-Rente für die freie Fondsauswahl: Dabei können mehrere Einzelfonds im Rahmen einer Police bespart und während der Anspar- und Rentenphase beliebig oft gewechselt werden - kostenfrei.

Welche Bedeutung haben nachhaltige Investments in dem Anlageuniversum, also die Berücksichtigung von Belangen der Umwelt (Environment), sozialen Aspekten (Social) und Unternehmensführung (Governance), kurz ESG. Wie groß ist das Interesse der Kunden daran?

Gaßner: Viele Kunden berücksichtigen heute den Aspekt der Nachhaltigkeit. Die seit Anfang August verpflichtende Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen im Beratungsgespräch verstärkt diesen Trend noch einmal deutlich. Von den insgesamt 100 angebotenen Fonds sind bereits rund 75 Prozent als Artikel-8-Fonds oder Artikel-9-Fonds der SFDR (Offenlegungs-Verordnung), also nachhaltig, von den Fondsgesellschaften klassifiziert.

Für die Fondsauswahl bieten Sie ein Tool mit dem Analysehaus Morningstar an. Werden dort nur generell verfügbare Daten und Ratings von Morningstar wiedergegeben, oder gibt es eine darüberhinausgehende Kooperation, eventuell auch mit anderen Anbietern?

Gaßner: Neben dem bekannten Morningstar-Tool, das Ratings von der Morningstar-Tochter Sustainalytics zum Nachhaltigkeits-Risiko und zu "low-carbon" (CO2-Fußabdruck) je Fonds beinhaltet, bieten wir seit Mitte August 2022 den "WWK ESG-Fondsfinder" des Software- und Analysehauses Cleversoft an. Dieser bietet umfassende Selektionsmöglichkeiten und Informationen im Bereich ESG, mit einem ESG-Rating der Rating-Agentur Scope, dem FNG-Siegel als der Qualitätsstandard für nachhaltige Investmentfonds im deutschsprachigen Raum sowie verständliche "ESG-Factsheets" für jeden Fonds.

Wie wichtig ist in Hinblick auf die Vielzahl von Auswahlmöglichkeiten die Einbindung eines Versicherungsvermittlers oder einer -vermittlerin?

Heß: Als Serviceversicherer ist die WWK überzeugt, dass Altersvorsorgeprodukte in der Beratung fundiertes Fachwissen zu Produkten und Märkten erfordern und sich daher nur bedingt dafür eignen, ohne Beratungsleistung direkt über digitale Plattformen vertrieben zu werden. Die allermeisten Kunden treffen diesbezügliche Entscheidungen daher gemeinsam mit ihren qualifizierten Beratern

Analysehäusern Franke & Bornberg mit der Bestnote FFF+ ("hervorragend") und Ascore mit der ebenfalls höchsten Klassifizierung von sechs Kompassen ("herausragend") bewertet. Aktuell folgte nun auch ein FFF+ für den Basisrententarif.

Zentrales Element der Versicherungsbedingungen ist neben den Wahlmöglichkeiten und weiteren Klauseln der "Garantierte Rentenfaktor", also die monatliche Rente, die sich aus dem zum Rentenbeginn vorhandenen Kapital pro 10.000 Euro ergibt. Diese Rentenfaktoren werden bereits im Versicherungsschein festgelegt und sind Bestandteil des Vertrags. Sie gelten auch dann, wenn sich die Kalkulationsgrundlagen (Sterbetafeln) bis zum Rentenbeginn aus Sicht der versicherten Person ansonsten verschlechtern würden. Die WWK ist für einen stabilen und hohen "Garantierten Rentenfaktor" bekannt. Sie verzichtet zudem auf eine "Treuhänderklausel", wonach der Rentenfaktor unter bestimmten Bedingungen nach unten angepasst werden könnte.

Eine Kündigung des Vertrags und eine Kapitalauszahlung sind entsprechend den gesetzlichen Voraussetzungen der Basisrente nicht möglich. Der Vertrag kann aber auf Antrag des Kunden ganz oder teilweise beitragsfrei gestellt werden (mit entsprechenden Folgen für den Aufbau des Kapitalstocks). Der/die Versicherte kann die Beitragsfreistellung auch auf einen Zeitraum von bis zu 36 Monaten befristen ("Zahlpause"). Die ausgefallenen Beiträge können auf Wunsch nach Reaktivierung des Vertrags nachentrichtet werden. Das dürfte vor allem für selbständig oder freiberuflich Tätige mit schwankender Auftragslage und Einnahmenhöhe von Bedeutung sein.

FAZIT

Die WWK Premium FondsRente 2.0 - Basisrente ist eine fondsgebundene Rentenversicherung, die für Kunden optimiert ist, welche die speziellen steuerlichen Vorteile einer Basisrente nutzen können und die Chancen der internationalen Kapitalmärkte suchen. Zielgruppen sind somit in erster Linie selbständig oder freiberuflich Tätige sowie gutverdienende Angestellte. Der Tarif bietet zur Kapitalanlage eine außergewöhnlich große Zahl von 100 ausgewählten Investmentfonds mit einem sehr breiten Themenspektrum. Auch während der Laufzeit bestehen - im Rahmen des gesetzlich möglichen - vielfältige Wahl- und Anpassungsmöglichkeiten, insbesondere das kostenlose Shift und Switch. Die WWK verfügt über eine Historie von fast 140 Jahren und aktuell gute externe Bewertungen. Sie hat bereits vor mehr als 50 Jahren ihr erstes fondsgebundenes Produkt entwickelt. Entsprechend ausgeprägt dürfte nicht nur die Erfahrung der WWK mit dieser Produktgattung sein, sondern auch die notwendigen Geschäftskontakte zu Fondsanbietern. Cash. Analyse powered by G.U.B. stuft den Tarif somit als "Top-Versicherung" ein.

HINWEISE: Diese Cash. Analyse powered by G.U.B. wurde von der G.U.B. Analyse Finanzresearch GmbH (im Folgenden: G.U.B.) in Kooperation mit der Cash. Media Group GmbH erstellt. Beides sind Tochterunternehmen der Cash. Medien AG. Die Beurteilung des Tarifs als Top-Versicherung erfolgte durch die G.U.B., die darauf basierende Erstellung dieses Analyse-Profils wurde von der WWK Lebensversicherung a.G. beauftragt.

DISCLAIMÉR: Die Bewertung als Top-Versicherung ist eine Beurteilung und Meinung zu dem bewerteten Tarif. Sie stellt kein Angebot und keine Aufforderung zum Abschluss der Versicherung dar und kann eine individuelle Beratung unter Berücksichtigung der persönlichen Gegebenheiten nicht ersetzen. Die Versicherungsbedingungen und weiteren Tatsachen können in diesem Analyse-Profil nur stark verkürzt wiedergegeben werden. Alleinverbindliche Grundlage für einen etwaigen Abschluss der Versicherung sind ausschließlich die vollständigen Versicherungsbedingungen und die weiteren Informationen, die von Seiten der Versicherungsgesellschaft und/oder des Vermittlers zur Verfügung gestellt werden. Die G.U.B., die Cash. Medien Group GmbH und die Cash. Medien AG übernehmen keine Gewähr und keine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der in den Unterlagen und in diesem Analyse-Profil enthaltenen Tatsachen, Schlussfolgerungen und Werturteile.

Finanzresearch GmbH in Kooperation mit der Cash. Media Group GmbH erstellt

ANZEIGE

wwk
Die neue WWK
BasisRente invest 2.0

Geförderte Altersvorsorge mit Börsenpower

inanzielle Unabhängigkeit ist eine wesentliche Voraussetzung, um im Ruhestand selbstbestimmt leben zu können. Die WWK BasisRente invest 2.0 unterstützt Kundinnen und Kunden dabei. Das neue Produkt wurde von Franke & Bornberg mit der Bestnote FFF+ bewertet und ist ab sofort verfügbar.

Bei der neuen BasisRente invest 2.0 (FV 22 Basis) handelt es sich um eine fondsgebundene Rentenversicherung mit lukrativer steuerlicher Förderung. Im Vordergrund steht die Erwirtschaftung von möglichst hohen Renditen durch maximale Partizipation an den weltweiten Aktienmärkten. Dafür wird auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit verzichtet.

Bei der WWK BasisRente invest 2.0 können Kundinnen und Kunden ihre Anlagestrategie selbst bestimmen und frei aus 100 qualitätsgeprüften Fonds vieler namhafter Investmentgesellschaften wählen. Diese können beliebig kombiniert und jederzeit ganz einfach umgeschichtet werden. Wer nachhaltig investieren will, kann ebenfalls

aus einem breiten Sortiment wählen: Bereits 75 der 100 Fonds wurden von den Fondsgesell-

SØ Jahre
Whyte
Fonds Police

Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor bei der WWK





schaften als Artikel-8-Fonds oder Artikel- 9-Fonds der SFDR (Offenlegungs-Verordnung), also als nachhaltig, klassifiziert. Ein digitaler Fondsfinder erleichtert die Fondsauswahl und unterstützt bei der Beratung. Er bietet umfassende Selektionsmöglichkeiten und ist mit dem ESG-Rating der Rating-Agentur Scope, dem FNG-Siegel als der Qualitätsstandard für nachhaltige Investmentfonds im deutschsprachigen Raum sowie verständliche "ESG-Factsheets" für jeden Fonds versehen.

Mit der Basis-Rente Steuern sparen

Die Basis-Rente ist eine private Altersvorsorge mit staatlicher Förderung. Durch den Sonderausgabenabzug und die nachgelagerte Besteuerung bietet sie attraktive Steuervorteile. Sie ist in erster Linie für Selbständige gedacht, eignet sich aber auch für besserverdienende Angestellte. Für das Jahr 2022 können Sparer bis zu 25 639 Euro

steuerlich geltend machen, wovon 94 Prozent als Sonderausgaben anerkannt werden. Der konkrete Höchstbetrag in Euro ist an die knappschaftliche Rentenversicherung gekoppelt und wird jährlich neu festgelegt. Der später zu versteuernde Anteil der Rente richtet sich nach dem Jahr des erstmaligen Rentenbezugs und steigt von 82 (2022) auf 100 Prozent bis 2040. Aktuell plant die Regierung weitere steuerliche Erleichterungen einzuführen, die bereits für das Jahr 2023 gelten sollen.

Renditepower für alle Schichten der Altersvorsorge

Mit der Basis-Rente komplettiert der Münchener Versicherer seine Produktreihe WWK PremiumFonds Rente 2.0. Diese war zum Jahresbeginn als Privatrente in der 3. Schicht (FV 22) gestartet und wurde im Juli durch eine

Direktversicherung in der bAV (FV22 als DV) und als spezielle Vorsorge für Kinder und Jugendliche (FV22 Kids) ergänzt.

Alle Informationen zur neuen Basis-Rente befinden sich auf dem WWK-eigenem Wissenspool: www.wwk-premiumfondsrente.de

Kontakt: WWK Lebensversicherung a. G., Marsstr. 33, 80335 München, Tel: 080/5114 2000, Fax: 089/5114 2337, E-Mail: info@wwk.de

WWK BasisRente invest 2.0 – geförderte Altersvorsorge mit Börsenpower

10/10/2022



Thomas Heß, Bereichsleiter Marketing und Organisationsdirektor der WWK / Foto: @ WWK

Finanzielle Unabhängigkeit ist eine wesentliche Voraussetzung, um im Ruhestand selbstbestimmt leben zu können. Die WWK BasisRente invest 2.0 unterstützt Kundinnen und Kunden dabei. Das neue Produkt wurde von Franke & Bornberg mit der Bestnote FFF+ bewertet und ist ab sofort verfügbar.

Bei der neuen BasisRente invest 2.0 (FV 22 Basis) handelt es sich um eine fondsgebundene Rentenversicherung mit lukrativer steuerlicher Förderung. Im Vordergrund steht die Erwirtschaftung von möglichst hohen Renditen durch maximale Partizipation an den weltweiten Aktienmärkten. Dafür wird auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit verzichtet.

Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor bei der WWK, sagt: "Die Basis-Rente ermöglicht vielen Kunden einen attraktiven Steuer-Spar-Effekt. In Kombination mit einer leistungsstarken Fondspolice ergibt sich eine hochattraktive Form der Altersvorsorge. Unsere Highlights sind die Top 100-Fonds, der im Marktvergleich sehr hohe garantierte Rentenfaktor mit Besserstellungsoption und die innovative Rentenphase Invest."

Bei der WWK BasisRente invest 2.0 können Kundinnen und Kunden ihre Anlagestrategie selbst bestimmen und frei aus 100 qualitätsgeprüften Fonds vieler namhafter Investmentgesellschaften wählen. Diese können beliebig kombiniert und jederzeit ganz einfach umgeschichtet werden. Wer nachhaltig investieren will, kann ebenfalls aus einem breiten Sortiment wählen: Bereits 75 der 100 Fonds wurden von den Fondsgesellschaften als Artikel-8-Fonds oder Artikel- 9-Fonds der SFDR (Offenlegungs-Verordnung), also als nachhaltig, klassifiziert. Ein digitaler Fondsfinder erleichtert die Fondsauswahl und unterstützt bei der Beratung. Er bietet umfassende Selektionsmöglichkeiten und ist mit dem ESG-Rating der Fondspolice, dem FNG-Siegel als der Qualitätsstandard für nachhaltige

Investmentfonds im deutschsprachigen Raum sowie verständlichen "ESG-Factsheets" für jeden Fonds versehen.

Die Basis-Rente ist eine private Altersvorsorge mit staatlicher Förderung. Durch den Sonderausgabenabzug und die nachgelagerte Besteuerung bietet sie attraktive Steuervorteile. Sie

AssCompact

Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

12. Oktober 2022



ASSEKURANZ

WWK launcht BasisRente invest 2.0

Das neue Angebot der WWK, BasisRente invest 2.0, ist eine private Altersvorsorge mit staatlicher Förderung. Es handelt sich dabei um eine fondsgebundene Rentenversicherung. Die Anlagestrategie können Kunden selbst festlegen und dabei aus 100 Fonds wählen.

Die WWK Lebensversicherung a. G. komplettiert ihre Produktreihe WWK Premium Fonds Rente 2.0. Ab sofort ist die WWK BasisRente invest 2.0 verfügbar. Es handelt sich dabei um eine fondsgebundene Rentenversicherung mit steuerlicher Förderung. Das Produkt verzichtet auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit, da möglichst hohe Renditen durch maximale Partizipation an den weltweiten Aktienmärkten erwirtschaftet werden sollen.

Anlagestrategie selbst wählen

Die Anlagestrategie erfolgt nach Wunsch der Kundinnen und Kunden. Dazu können diese aus 100 Fonds die, auswählen, die zu ihnen passen, beispielsweise sind 75 von 100 Fonds als nachhaltig eingestuft. Die Anlegerinnen und Anleger können die Fonds außerdem beliebig kombinieren und jederzeit umschichten. Bei der Auswahl der Fonds kann auch der digitale Fondsfinder helfen, der unter anderem "ESG-Factsheets" für jeden Fonds bietet.

Steuervorteile nutzen

Die Basis-Rente ist eine private Altersvorsorge mit staatlicher Förderung. Das Angebot richtet sich hauptsächlich an Selbstständige und besserverdienende Angestellte. Bis zu 25.639 Euro können für das Jahr 2022 steuerlich geltend gemacht werden. Davon sind 94% als

Sonderausgaben anerkannt. Dies und z.B. auch die nachgelagerte Besteuerung können Kundinnen und Kunden steuerlich zu ihrem Vorteil nutzen. Der konkrete Höchstbetrag für Sonderausgaben wird jährlich neu festgelegt. Nach aktuellem Stand steigt der später zu versteuernde Anteil der Rente bis 2040 auf 100%. Derzeit liegt er bei 82% und richtet sich nach dem Jahr des erstmaligen Rentenbezugs. (lg)

Bild: © DarkMoon – stock.adobe.com

19.10.22, 11:21

WWK präsentiert neue fondsgebundene-Rente - bocquell-news de

becquel-news

Newsletter Archiv Media-Daten Impressum Datenschutzerklärung

Produkte und Profile

WWK präsentiert neue fondsgebundene-Rente

18. Oktober 2022 - Angbote zu Fondsgebundenen Renten liegen voll im Trend. Jetzt erweitert die WWK Versicherung ihr Portfolio um die "BasisRente invest 2,0". Mit dem neuen Tarif will die WWK ihren Kund*innen neben steuerlicher Förderung auch möglichst Hohe Renditen durch die maximale Teilnahme an den globalen Aktienmärkten bieten.

Bei der neuen BasisRente invest 2.0 (FV 22 Basis) von WWK (<u>www.wwk.de</u>) handelt es sich um eine fondsgebundene Rentenversicherung mit lukrativer steuerlicher Förderung. Im Vordergrund steht die Erwirtschaftung von möglichst hohen Renditen durch maximale Partizipation an den weltweiten Aktienmärkten. Dafür wird auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit verzichtet.

Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor bei der WWK, sagt: "Die Basis-Rente ermöglicht vielen Kunden einen attraktiven Steuer-Spar-Effekt. In Kombination mit einer leistungsstarken Fondspolice ergibt sich eine hochattraktive Form der Altersvorsorge. Unsere Highlights sind die Top 100-Fonds, der im Marktvergleich sehr hohe garantierte Rentenfaktor mit Besserstellungsoption und die innovative Rentenphase Invest." Bei der WWK BasisRente invest 2.0 können Kundinnen und Kunden ihre Anlagestrategie selbst bestimmen und frei aus 100 qualitätsgeprüften Fonds vieler namhafter Investmentgesellschaften wählen.

Diese können beliebig kombiniert und jederzeit ganz einfach umgeschichtet werden. Wer nachhaltig investieren will, kann ebenfalls aus einem breiten Sortiment wählen: Bereits 75 der 100 Fonds wurden von den Fondsgesellschaften als Artikel-8-Fonds oder Artikel- 9-Fonds der SFDR (Offenlegungs- Verordnung), also als nachhaltig, klassifiziert.



Thomas Heß

Ein digitaler Fondsfinder erleichtert die Fondsauswahl und unterstützt bei der Beratung. Er bietet umfassende Selektionsmöglichkeiten und ist mit dem ESG-Rating der Rating-Agentur Scope, dem FNG-Siegel als der Qualitätsstandard für nachhaltige Investmentfonds im deutschsprachigen Raum sowie verständlichen "ESG-Factsheets" für jeden Fonds versehen.

Die Basis-Rente ist eine private Altersvorsorge mit staatlicher Förderung. Durch den Sonderausgabenabzug und die nachgelagerte Besteuerung bietet sie attraktive Steuervorteile. Sie ist in erster Linie für Selbständige gedacht, eignet sich aber auch für besserverdienende Angestellte. Für das Jahr 2022 können Sparer bis zu 25 639 Euro steuerlich geltend machen, wovon 94 Prozent als Sonderausgaben anerkannt werden.

Der konkrete Höchstbetrag in Euro ist an die knappschaftliche Rentenversicherung gekoppelt und wird jährlich neu festgelegt. Der später zu versteuernde Anteil der Rente richtet sich nach dem Jahr des erstmaligen Rentenbezugs und steigt von 82 (2022) auf 100 Prozent bis 2040. Aktuell plant die Regierung weitere steuerliche Erleichterungen einzuführen, die bereits für das Jahr 2023 gelten sollen. (-ver / www.bocquel-news.de)

zurück

Achtung Copyright: Die Inhalte von bocquel-news.de sind nach dem Urheberrecht für journalistische Texte geschützt. Die Artikel sind ausschließlich zur persönlichen Lektüre und Information bestimmt. Abdrucke und Weiterverwendung - beispielsweise zum kommerziellen Gebrauch auf einer anderen Homepage / Website oder Druckstücken - sind nur nach persönlicher Rücksprache mit der Redaktion (info@bocquel-news.de) gestattet.

Artike drucken



Nr. 10 / 2022 Seite 6 von 12

WWK BasisRente invest 2.0

Die WWK Lebensversicherung a. G. hat kürzlich unter der Bezeichnung BasisRente *invest* 2.0 eine fondsgebundene Produktlösung ohne Garantie für die 1. Altersvorsorgeschicht eingeführt. Beiträge und Zuzahlungen einer Basisrente können steuerlich als Sonderausgaben abgesetzt werden. Im Jahr 2022 liegt die maximale Fördergrenze bei 24.101 Euro; bei zusammen veranlagten Ehepartnern verdoppelt sich der Betrag. Die Auszahlung einer Basisrente erfolgt ab dem 62. Lebensjahr in Form einer lebenslangen, gleichbleibenden oder steigenden monatlichen Rente.

Besonderen Wert hat die **WWK** auf die **Anlagemöglichkeiten** gelegt. So kann aus 100 **Einzelfonds** gewählt werden. Investmentexperten haben zudem sog. **Themenbaskets** zusammengestellt. Diese



können bspw. auf Indexfonds bzw. ETFs basieren und eine unterschiedliche Risikostruktur aufweisen. Aber auch die Themen Nachhaltigkeit und Digitalisierung werden abgebildet. Das Angebot beinhaltet auch kosten-

günstige institutionelle Anteilsklassen von aktiv gemanagten Fonds. Fondsanlage und -wechsel erfolgen ohne Ausgabeaufschlag, Shift und Switch sind jederzeit und unbegrenzt kostenlos möglich.

Zum Rentenbeginn kann der Kunde entscheiden, ob er das gesamte Rentenkapital oder aber nur einen Teil davon in eine Rente umwandeln möchte. Im Rahmen der fondsgebundenen Verrentung können bis zu 50 % des Rentenkapitals weiterhin in Fonds investiert bleiben. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, die Rente zu erhöhen, indem Fondsguthaben umgeschichtet wird.

Ein jederzeit an- und abwählbares Re-Balancing sorgt dafür, dass nach jedem Vertragsjahr die ursprüngliche gewählte Anlagestrategie inkl. Chancen und Risiken wiederhergestellt wird und diese somit im Zeitablauf unverändert bleibt.

Ein Ablaufmanagement steht in zwei verschiedenen Varianten zur Verfügung. Beim periodischen Ablaufmanagement wird jeden Monat ein bestimmter Anteil des Fondsguthabens in einen risikoärmeren Fonds umgeschichtet, wobei dieser selbst gewählt werden kann. Das performanceorientierte Ablaufmanagement führt die Umschichtungen in Abhängigkeit von der Kapitalmarkt- bzw. Börsenentwicklung durch.

Der bei Vertragsabschluss gültige **Rentenfaktor** ist während der gesamten Laufzeit **garantiert** und beinhaltet eine **Besserstellungsoption**. Dabei kann zum Ende der Laufzeit ein höherer Rentenfaktor greifen, sofern sich dies aus den zukünftigen Rechnungsgrundlagen darstellen lässt.

Beitragserhöhungen und -reduzierungen sind in der Ansparphase möglich. Der **Rentenbeginn** kann bis zum 90. Lebensjahr **hinausgeschoben** werden.

Stand März 2021 verwaltet die WWK 4,7 Mrd. Euro an Anlagen in fondsgebundenen Produkten bei mehr als 600.000 Kundenverträgen. Der erste davon wurde im Jahr 1971 abgeschlossen.

WWK Versicherungsgruppe

Marsstraße 37, 80335 München Telefon +49 89 51 14-35 31, Fax +49 89 51 14-26 98 presse@wwk.de, wwk.de

