



Fondspolice mit Garantie

DIE BESTEN CHANCEN AUF RENDITE

Eine gute Altersvorsorge verlangt in Zeiten eines anhaltenden Nullzinsniveaus moderne Polizen mit hoher Ertragskraft und Absicherungselementen. Die Konzepte im Praxistest

Warum soll es dem Staat eigentlich besser gehen als seinen einzelnen Bürgern beim Sparen für die Altersvorsorge? Sicher, um seine Ausgaben und neue Schulden für Corona-Maßnahmen zu decken, profitiert er sogar von der verschärften Null- und Minuszinspolitik der Notenbanken. Wer dem Staat heute längerfristig Geld in Form von Bundesanleihen gibt, erhält später weniger zurück, als er gezahlt hat – ein profitables Geschäft für den Finanzminister. Aber wie sieht es auf der anderen Seite mit der Finanzierung des gesetzlichen Rentensystems aus? Denn schon lange kommt die eigentlich umlagefinanzierte Staatsrente nicht mehr ohne massive Steuerzuschüsse aus.

In einer aktuellen Analyse erklärt Bernd Raffelhüschen, Professor für Finanzwissenschaft und Sozialpolitik an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, dass die Corona-Pandemie die Probleme der Rentenversicherung deutlich verschärft und so deren Nachhaltigkeitslücke auf rund drei Billionen Euro anwächst. Diese Zusatzbelastungen können aber wegen der steigenden Verschuldung des Bundes zur Krisenbekämpfung nicht mehr durch weitere Steuerzuschüsse abgefangen werden. Folge: Um den Systemkolaps zu verhindern, wird das Rentenniveau auf unter 40 Prozent des letzten Einkommens sinken müssen – und damit die Versorgungslücke der Bürger nochmals größer. „Für die Menschen bedeutet dies, dass sie aufgrund der mittelbaren Folgen der Corona-Krise noch mehr für ihre private Altersvorsorge tun müssen“, so Raffelhüschen.

Der richtige Ausweg. Doch wie? Bei geringen staatlichen Renten und fehlenden Zinsen am Kapitalmarkt ist der Vorsorgesparer schließlich doppelt gekniffen. Mit dem einstigen Allheilmittel einer klassischen Lebensversicherungspolice und ihren sicheren Anlagen lässt sich so gut wie keine Rendite mehr erzielen. „Im Ergebnis muss den Finanzdienstleistern der privaten Altersvorsorge ein Stück mehr Freiheit und Mut zum Risiko eingeräumt werden – ansonsten können sie nicht die Erträge erwirtschaften, die die Anleger für ihre Lebensstandardsicherung im Alter benötigen“, sagt Experte Raffelhüschen.

Die meisten Versicherer haben diese Notwendigkeit bereits erkannt und sich von ihren Klassikern weitgehend verabschiedet. Sie favorisieren inzwischen andere Garan-

tiekonzepte. Immer mehr Anbieter setzen dabei auf kapitalmarktorientierte Produkte. Vor allem fondsgebundene Hybridpolicen erfüllen die modernen Anforderungen an eine gute Altersvorsorge bestens: Sie vereinbaren Renditechancen mit Sicherheit, indem die Kundengelder in Kapitalmarktfonds fließen und zugleich der Erhalt der Beiträge in meist wählbarer Höhe garantiert wird. Damit aber beides auch funktioniert, braucht es einen Mechanismus, der auf alle Kapitalmarktszenarien reagieren kann, indem er die Gelder entsprechend umschichtet.

Die attraktivste Lösung. Dafür haben die Versicherer sehr unterschiedliche Konzepte entwickelt, die der Kunde im Detail aber gar nicht richtig durchschauen kann. Deshalb hat FOCUS-MONEY erneut das renommierte Institut für Vermögensaufbau (IVA) beauftragt, die diversen Wertsicherungsmodelle zu analysieren und in der Praxis zu testen, wie zuverlässig und renditestark diese agieren können. Für jedes Produkt haben dazu die IVA-Experten 10000 realistische Kapitalmarktszenarien simuliert und in jeweils acht Konstellationen mit verschiedenen Garantien, Einzahlungen und Laufzeiten dessen Performance bewertet.

Von den 31 angeschriebenen Gesellschaften mit solchen dynamischen Hybridpolicen zeigen nur sechs Lebensversicherer die notwendige Transparenz. Im Vergleich zum Vorjahr sind zwei Anbieter ausgeschieden, dafür kommen mit Basler und Alter Leipziger zwei neue Versicherer mit leistungsfähigen Produkten hinzu. „Mehrere Anbieter haben ihre Hybride bewusst nicht darauf ausgerichtet, die bei Erfüllung der Garantie maximale Rendite zu erzielen, und wollen daher nicht teilnehmen“, sagt IVA-Vorstand Dirk Rathjen. „Wir haben in diesem Vergleich damit vermutlich die renditestärksten Produkte im Markt.“

Das Ergebnis zeigt insgesamt, dass alle Teilnehmer grundsätzlich gute Policen mit verschiedenen Stärken haben. „Den Spitzenplatz als beste hybride Garantiepolice belegt erneut die WWK“, bilanziert IVA-Vorstand Rathjen. „Mit ihrem Garantiekonzept IntelliProtect 2.0 glänzt sie vor allem bei Renditestärke, Aktienquote und qualitativen Kriterien, kann aber auch bei der Robustheit punkten.“ ■ ▷

WERNER MÜLLER

Die renditestärksten Sicherungskonzepte

Die Einzelnoten der vier Prüffelder (s. folgende Doppelseite) ergeben mit der in der Tabelle genannten Gewichtung eine Gesamtnote. Sieger wird das Anlagekonzept der WWK.

Gesellschaft	Renditestärke 40%	Robustheit 20%	Aktienquote 10%	Qualitativ 30%	Gesamtnote
1 WWK	1,00	1,75	1,00	1,00	1,15
2 Continentale	1,50	1,67	1,63	1,00	1,40
3 Basler	1,25	2,25	1,50	1,50	1,55
4 Alte Leipziger	1,88	1,67	1,38	1,50	1,67
5 Württembergische	1,88	2,58	1,63	2,50	2,18
6 Die Bayerische	2,50	2,83	2,50	2,50	2,57

Quelle: IVA



RENDITESTÄRKE

Die Chancen nutzen

Deutsche Kunden wollen gern Sicherheit, um ihre Einzahlungen zu schützen. Dennoch brauchen sie möglichst hohe Renditen von den fondsgebundenen Hybridmodellen, schließlich geht es ja um ihre Altersvorsorge. Und da soll später auch ordentlich Kapital zur Verfügung stehen. Doch bei Weitem nicht jeder Versicherer kann auch halten, was er dafür in Aussicht stellt. Das liegt vor allem an der mangelnden Berücksichtigung des konkret verwendeten Wertsicherungsmechanismus und der Renditeverteilung der Aktieninvestments. Deshalb legt das IVA einen Schwerpunkt seines Vergleichs für FOCUS-MONEY auf die Funktionsweisen, Portfolio-Zusammensetzungen und Umschichtungsmechanismen innerhalb der Policen.

Getestet werden so 10000 Kapitalmarktszenarien, die die Aktien- und Rentenmärkte simulieren. Damit können die spezifischen Eigenschaften der Wertschwankungen am Kapitalmarkt flexibel und passgenau abgebildet werden. Für jeden der acht Musterverträge – jeweils mit 100 und 80 Prozent Garantieniveau bei 100 Euro laufendem Beitrag über 20 und 37 Jahre sowie bei 100000 Euro Einmalbeitrag über 12 und 20 Jahre – werden diese Simulationen durchgeführt und in jedem einzelnen Szenario die konkrete Ablauleistung ermittelt. Dabei sind die Aktienquoten, die Aktienrenditen, die konkreten Kosten samt Fondskosten sowie die Stärke des Sicherungsvermögens zur Erwirtschaftung von Überschüssen berücksichtigt. Für die Umsetzung des Akti-

enteils wurden dabei anstelle aktiver Fonds die zunehmend verbreiteten ETFs beziehungsweise Indexfonds zugrunde gelegt.

So ergibt sich insgesamt eine durchschnittliche Performance je Police, die dann zu einem Mittelwert der jährlichen Rendite für den einzelnen Versicherer zusammengefasst wird. „Bei Basler und der Bayerischen sind die Durchschnittsrenditen nicht mit den anderen Versicherern vergleichbar“, sagt IVA-Vorstand Dirk Rathjen (s. Anmerkungen Tabelle). „Bei der Bewertung gehen aber nur die Noten der angebotenen Vertragskonstellationen ein, sodass die Vergleichbarkeit gegeben ist.“

„Gesamtsieger bei der Renditestärke ist klar die WWK“, erklärt Rathjen. „Sie hat ihr Produkt so konstruiert, dass es bei allen Einzahlungsmustern gleichermaßen gut funktioniert.“

Jährliche Performance

Gesellschaft	Ø Rendite p.a. in %	Note
1 WWK	5,42	1,00
2 Basler	5,71 ¹⁾	1,25
3 Continentale	5,13	1,50
4 Württembergische	4,79	1,88
5 Alte Leipziger	4,76	1,88
6 Die Bayerische	3,67 ²⁾	2,50

¹⁾Die Basler bietet nur das Garantieniveau 80 % an, sodass der Wert nicht vergleichbar ist und zu hoch ausfällt; ²⁾Die Bayerische bietet nur das Garantieniveau 100 % an, sodass ihr Wert systematisch zu niedrig aussieht

Quelle: IVA

AKTIENQUOTE

Am Renditemotor partizipieren

Für eine hervorragende Performance (s. Kasten oben) ist der Schlüssel zum Erfolg insbesondere eine möglichst hohe Aktienquote in allen Szenarien. Schließlich zeigen fast alle historischen Vergleiche, dass die Rendite von Aktienengagements langfristig kaum zu schlagen ist. Um nun für sämtliche Kapitalmarktszenarien möglichst gut gewappnet zu sein, verwenden alle getesteten Hybridpolicen die eine oder andere Art eines Umschichtungsmechanismus namens CPPI (Constant Proportion Portfolio Insurance). Dieser senkt die Aktienquote, wenn Märkte fallen, um die Verluste zu begrenzen, und erhöht sie, wenn Märkte steigen. Besonders vorteilhaft ist, wenn dieser Mechanismus die Börsenentwicklung täglich auf persönlicher Basis überprüft, also für jeden Einzelnen stets auf den größtmöglichen Aktienanteil setzt (ICPPI, „I“ für Individual).

Die durchschnittlichen Aktienquoten unterscheiden sich je nach Vertragskonstellation der acht Musterverträge stark: „Die höchsten Aktienquoten erhält man allgemein bei laufenden Beiträgen über 37 Jahre bei 80 Prozent Garantieniveau“, sagt Studienautor Rathjen. „Die geringsten bei laufenden Beiträgen über 20 Jahre und 100 Prozent Garantieniveau.“

Das Problem an jeglicher Umschichtung ist aber: Ist die Aktienquote einmal sehr gering, erholt sie sich allein durch Marktbebewegungen nicht mehr – das Geld ist im sogenannten Cash-Lock. Dann war es das meist mit den Renditechancen. Deshalb verfol-

gen die Versicherer verschiedene Konzepte, um das Cash-Lock-Risiko zu begrenzen. Dabei sind einige Modelle so gestaltet, dass sie möglichst oft voll in Aktien investieren können und damit ihren Kunden zur nötigen Rendite verhelfen. Andere positionieren sich zurückhaltender und verzichten darauf, in guten Marktphasen voll in Aktien zu gehen. Solch ein defensiver Aktienmotor verbessert zwar in fallenden Märkten die Sicherheit – kostet jedoch sehr viel Rendite.

Die höchsten Aktienquoten und damit den besten Renditemotor hat die WWK. „Sie performt in allen Kategorien sehr gut und erreicht die Bestnote 1,00“, erklärt IVA-Vorstand Rathjen. Auf Platz zwei folgt die Alte Leipziger. Für Basler und Die Bayerische gilt erneut das bereits bei der Renditestärke Gesagte (s. oben).

Beteiligung am Aktienmarkt

Gesellschaft	Ø Aktienquote in %	Note
1 WWK	78,9	1,00
2 Alte Leipziger	76,4	1,38
3 Basler	81,6 ¹⁾	1,50
4 Continentale	68,9	1,63
5 Württembergische	67,1	1,63
6 Die Bayerische	54,1 ²⁾	2,50

¹⁾Die Basler bietet nur das Garantieniveau 80 % an, sodass der Wert nicht vergleichbar ist und zu hoch ausfällt; ²⁾Die Bayerische bietet nur das Garantieniveau 100 % an, sodass ihr Wert systematisch zu niedrig aussieht

Quelle: IVA



ROBUSTHEIT

Auch bei Börsenstress performen

Im anhaltenden Nullzinsumfeld zählt für Kunden beim Chance-Risiko-Profil ihrer Vorsorgepolice sicher die durchschnittliche Wertentwicklung zu den wichtigsten Komponenten (s. Kasten links). Insbesondere wenn wie bei den meisten modernen Hybridpolicen der volle oder weitestgehende Beitragserhalt garantiert ist. Doch die durchschnittliche Performance ist das eine, wie gut sich die einzelnen Produkte aber auch in stark abweichenden Marktumfeldern schlagen, ist ein anderer wichtiger Aspekt.

Dazu werden als sehr gutes Szenario die besten 25 Prozent aller Kapitalmarktentwicklungen betrachtet, als sehr problematisches Umfeld die 25 Prozent schlechtesten Szenarien. Zur Benotung der Ergebnisse wird in jeder Konstellation der Renditeabstand zum jeweils bestperformenden Produkt in eine Schulnote umgerechnet und anschließend über alle acht Musterfälle gemittelt. Insgesamt misst die Robustheit also, wie gut sich ein Produkt im Vergleich zu den Wettbewerbern schlägt, wenn die Märkte sich extrem verhalten – sei es zum Guten oder zum Schlechten. „Da Kunden mehr Angst vor schlechten als vor guten Ergebnissen haben und es eine wesentliche Gefahr für den Vermögenserhalt darstellt, wird das schlechte Szenario doppelt gewichtet“, erklärt IVA-Vorstand Rathjen.

Hierbei spiegelt sich klar die unterschiedliche Konstruktion der diversen Wertsicherungsmodelle wider: Eher defensiv ausgerichtete Konzepte stehen im schlechten Szenario besser da, bei be-

sonders bullischen Märkten dagegen eher mau. Umgekehrt performen Modelle, die bewusst so gestaltet sind, möglichst oft voll in Aktien investieren zu können, bei guten Kapitalmarktszenarien top, bieten aber bei besonders miesen Märkten weniger Performance.

Als am robustesten gegenüber extremen Wertentwicklungen erweist sich das Konzept der Continentale. „Für Kunden, die trotz der ohnehin bei allen Konzepten vorhandenen Garantie noch zusätzliche Sicherheit wünschen, ist die Continentale der Favorit“, sagt Dirk Rathjen. „Allerdings geht diese zusätzliche Sicherheit natürlich zulasten der Renditechancen. Das müssen Kunden bedenken.“ Auf den Plätzen folgen die Alte Leipziger und die WWK, für die vor allem der Renditeaspekt im Vordergrund steht.

Depotverhalten in extremen Märkten

Gesellschaft	schlechte 25%	gute 25%	Ø Note
1 Continentale	1,50	2,00	1,67
2 Alte Leipziger	1,38	2,25	1,67
3 WWK	2,13	1,00	1,75
4 Basler	2,50	1,75	2,25
5 Württembergische	2,88	2,00	2,58
6 Die Bayerische	2,50	3,50	2,83

Quelle: IVA



QUALITATIVE KRITERIEN

Auf die Qualität der Assets achten

Neben den drei bereits bewerteten Simulationsergebnissen in den verschiedenen Kapitalmarktszenarien (s. Kästen) nimmt das IVA auch einige qualitative Kriterien unter die Lupe, die dem Kunden nutzen und für die Gesamtbetrachtung des Renditemotors der Police ebenfalls entscheidend sind. „Dabei geht es etwa um die Transparenz sowie die Breite und Qualität der Fondsauswahl“, berichtet Experte Rathjen vom IVA.

In puncto Transparenz zählt, ob und wie Kunden die Aktienquote über die verschiedenen Anlagetöpfe aggregiert sehen können und welche Aktien es sind. Bei der Auswahl der Fonds kommt es jeweils auf ein breites und hochwertiges Fondsange-

bot an. Des Weiteren geht es um die Renditestärke des konventionellen Sicherungsvermögens der Gesellschaften. „Denn das klassische Sicherungsvermögen ist zentral wichtig, um aus einem Cash-Lock wieder herauszukommen“, erklärt Rathjen. Die Verfügbarkeit von auf CPPI-Modelle optimierten Fonds wird geprüft, die bei starken kurzfristigen Markteinbrüchen gut aufgestellt sind. Schließlich geht es noch darum, ob sogar 100-prozentige Aktienquoten möglich sind und wie die Renditekraft auch in der späteren Verrentungsphase der Policen zum Tragen kommt. Denn die Phase des Rentenbezugs dauert für viele Kunden mehr als 20 Jahre, da können sie von renditeorientierten Anlagen profitieren.

Die einzelnen Kategorien werden bepunktet und zu einer gewichteten durchschnittlichen Punktzahl zusammengeführt. Die Spitzengruppe besteht dabei aus Continentale und WWK.

Bewertung des Fondsangebots und Sicherungsvermögens

Gesellschaft	Transparenz (20%)	Auswahl im 2. Topf (15%)	Auswahl im 3. Topf (15%)	Renditechance im Sicherungsvermögen (10%)	auf CPPI optimierte Fonds (20%)	maximale Aktienquote (10%)	hybride Verrentung (10%)	Ø gewichtete Punktzahl	Note
1 Continentale	3	2	2	2	1	1	1	1,80	1,00
WWK	3	2	2	2	1	1	0	1,70	1,00
2 Alte Leipziger	2	0	2	1	3	1	1	1,60	1,50
Basler	3	2	2	1	1	1	0	1,60	1,50
3 Die Bayerische	1,5	0,5	1	1,5	0,5	1	0	0,88	2,50
Württembergische	1	0	1	1	2	0	1	0,95	2,50

Quelle: IVA

Presseinformation



WWK Pressemitteilung

WWK IntelliProtect® 2.0 - die „Renditestärkste Fondsrente mit Garantie“

München, den 25. November 2020

Die von der WWK Lebensversicherung a. G. unter dem Namen **WWK IntelliProtect® 2.0** angebotenen Fondsrenten mit Garantie bieten die besten Renditechancen unter allen fondsgebundenen Hybridprodukten am Markt. Dies ist das Ergebnis einer umfangreichen Studie des renommierten Instituts für Vermögensaufbau (IVA). Besonders hervorgehoben werden die hohen Aktienquoten und die damit verbundene Renditestärke der WWK-Policen.

Das IVA hat im Auftrag von Focus-Money moderne Garantiepolicen zur Altersvorsorge hinsichtlich ihrer Zuverlässigkeit und Renditestärke unter die Lupe genommen. Für jedes Produkt haben die IVA-Experten 10.000 realistische Kapitalmarktszenarien simuliert und in jeweils acht Konstellationen mit verschiedenen Garantien, Einzahlungen und Laufzeiten dessen Performance bewertet.

Als Gesamtsieger der Untersuchung geht klar die WWK hervor. IVA-Vorstand Dirk Rathjen sagt: „Den Spitzenplatz als beste hybride Garantiepolicen belegt erneut die WWK. Mit ihrem Garantiekonzept IntelliProtect 2.0 glänzt sie vor allem bei Renditestärke, Aktienquote und qualitativen Kriterien. Sie kann aber auch bei der Robustheit punkten.“

Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor und Dr. Winfried Gaßner, Abteilungsleiter Produktmanagement der WWK ergänzen: „Wir haben das renditestärkste Produkt im Markt. Das ist das zentrale Alleinstellungsmerkmal unser moderner Hybridpolicen. Kunden profitieren von hohen Renditechancen und unsere Vertriebspartner kommen bestmöglich ihrer Verpflichtung zu „Best Advice“ nach.“

Erst vor kurzem hatte die WWK ihre Fondsrenten mit Garantie neu konzipiert und mit vielen Innovationen für die Kunden ausgestattet. Die Tarife stehen in allen drei Schichten, also auch als Riester-Rente, zur Verfügung und wurden für ihre erstklassigen Versicherungsbedingungen bereits vom Ratinghaus Franke & Bornberg mit der Bestnote FFF+ ausgezeichnet.

Die WWK Lebensversicherung a. G. zählt mit Beitragseinnahmen von über einer Milliarde Euro zu den 25 größten Lebensversicherungen in Deutschland. Geführt wird das Unternehmen als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Als solcher ist die WWK ausschließlich ihren Kunden, also den Mitgliedern, verpflichtet und agiert unabhängig von Aktionärsinteressen. Solidität und Finanzstärke zeichnen die WWK aus. Auf das Geschäftsvolumen bezogen ist die Gesellschaft seit langer Zeit einer der substanz- und eigenkapitalstärksten Lebensversicherer in Deutschland.

Für weitere Informationen:

Thomas Emlinger
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
WWK Lebensversicherung a. G.
Marsstraße 37 - 80292 München
Telefon: (089) 5114-3531 Fax: (089) 5114-2698
<mailto:Thomas.Emlinger@wwk.de> - <http://www.wwk.de>

Siegel Focus Money: Renditestärkste Fondsrente mit Garantie



Presseinformation

WWK Pressemitteilung

WWK - Bestnote FFF+ von Franke & Bornberg für langfristige Produktqualität

München, den 18. November 2020

Die WWK Lebensversicherung a. G. wurde von der renommierten Rating-Agentur Franke und Bornberg für die langfristige Transparenz und die hervorragende Qualität ihrer angebotenen Versicherungsprodukte in den Kategorien Altersvorsorge und Arbeitskraftabsicherung ausgezeichnet.

Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor bei den WWK Versicherungen, erklärt anlässlich der branchenweit geschätzten Anerkennung: „Die Auszeichnung im Bereich der Altersvorsorge ist für uns von besonders hohem Wert, bestätigt sie doch eindrucksvoll unsere klar ratingorientiert ausgerichtete Produktentwicklungsstrategie. Seit vielen Jahren scheuen wir keine Anstrengung, um unseren Kunden und den Vertriebspartnern erstklassige Versicherungsbedingungen und hoch performante Produkte für die Altersvorsorge anzubieten.“

Erst vor kurzem hatte die WWK die nun unter dem Markennamen **WWK IntelliProtect® 2.0** bekannten Fondsrenten mit Garantie neu konzipiert und mit vielen Innovationen für die Kunden ausgestattet. Die Tarife stehen in allen drei Schichten, also auch als Riester-Rente zur Verfügung und wurden von Franke & Bornberg sogleich mit der Bestnote FFF+ ausgezeichnet.

Franke und Bornberg hatte sein 25-jähriges Rating-Jubiläum zum Anlass für einen qualitativen Rückblick genommen. Dazu wurde Jahr für Jahr geprüft, welche Versicherer in diesen 25 Jahren besonders oft ausgezeichnet wurden und somit langfristig überdurchschnittliche Qualität gezeigt haben. Die langfristigen Qualitätsführer wurden mit einer besonderen Jubiläums-Trophäe ausgezeichnet.

Die WWK Lebensversicherung a. G. zählt mit Beitragseinnahmen von über einer Milliarde Euro zu den 25 größten Lebensversicherungen in Deutschland. Geführt wird das Unternehmen als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Als solcher ist die WWK ausschließlich ihren Kunden, also den Mitgliedern, verpflichtet und agiert unabhängig von Aktionärsinteressen. Solidität und Finanzstärke zeichnen die WWK aus. Auf das Geschäftsvolumen bezogen ist die Gesellschaft seit langer Zeit einer der substanz- und eigenkapitalstärksten Lebensversicherer in Deutschland.

Für weitere Informationen:

Thomas Emlinger
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
WWK Lebensversicherung a. G.
Marsstraße 37 - 80292 München
Telefon: (089) 5114-3531 Fax: (089) 5114-2698
<mailto:Thomas.Emlinger@wwk.de> - <http://www.wwk.de>

Die nachhaltigsten und verantwortungsvollsten Versicherer

Für die Zeitschrift Focus-Money hat Servicevalue Verbraucher zur Nachhaltigkeit und Verantwortung von Finanzdienstleistern befragt. 36 Gesellschaften, darunter 20 Versicherer, zehn Banken und sechs Bausparkassen überzeugten mit einem „sehr gut“.

Bereits zum vierten Mal hat die Servicevalue GmbH (<http://www.servicevalue.de/>) im Auftrag der Zeitschrift Focus Money (<http://www.focus.de/finanzen/>) untersucht, wie nachhaltig und verantwortungsvoll die deutschen Finanzdienstleister aus Sicht ihrer Kunden sind.

Informationen zur Methodik

Zu der im laufenden Kalenderjahr durchgeführten Onlinebefragung wurden sogenannte Panelisten (<http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/panel.html>) eingeladen, die folgende fünf spezifische Einheiten zum Thema Nachhaltigkeit bewerten sollten:

- ökonomische Nachhaltigkeit („Meines Erachtens wird [...] auch zukünftig erfolgreich am Markt bestehen“),
- sozial verantwortliches Handeln („Ich habe erfahren, dass [...] sozial und gesellschaftlich verantwortlich handelt“),
- ökologische Nachhaltigkeit („Von [...] erhalte ich Anreize zu umweltbewusstem Verhalten“),
- nachhaltige Mitarbeiterorientierung („Bei [...] erlebe ich eine hohe Identifizierung der Mitarbeiter mit [...] als ihrem Arbeitgeber“),
- nachhaltige Kundenorientierung („[...] legt hohen Wert auf langfristige Kundenbeziehungen“).

Vierstufige Antwortskala

Die Beurteilung erfolgte bei allen fünf Aspekten auf einer vierstufigen Antwort-Skala (von „trifft voll und ganz zu“ (1) bis „trifft überhaupt nicht zu“ (4)). In einem weiteren Schritt wurde für die Unternehmen der jeweilige Mittelwert berechnet. Das Gesamturteil ergibt sich den Abgaben zufolge aus dem ungewichteten Mittelwert über die Durchschnittswerte der fünf abgefragten Bereiche.

„Für die Auszeichnung beim Gesamturteil wie auch bei den fünf einzelnen Aspekten (Säulen) gilt: Ein ‚gut‘ erhalten alle Unternehmen, die einen überdurchschnittlichen Wert erzielt haben. Unternehmen, die wiederum über dem Durchschnitt der mit ‚gut‘ bewerteten Unternehmen liegen, erhalten ein ‚sehr gut‘“, teilt Servicevalue zur Methodik weiter mit.

„Sehr gut“ für 20 Versicherer

Insgesamt kamen so 31.617 Verbraucherstimmen zu 142 Finanzdienstleistungs-Unternehmen, davon gut 90 aus der Versicherungsbranche, zusammen. Das ist jeweils rund ein Viertel mehr als im Vorjahr (VersicherungsJournal 25.10.2019 (<https://www.versicherungsjournal.de/markt-und-politik/die-nachhaltigsten-und-verantwortungsvollsten-versicherer-137086.php>)). Konkrete Notenwerte veröffentlichte Servicevalue nicht.

Auch geht aus den Studienunterlagen nicht hervor, nach welchen Kriterien die Finanzdienstleister ausgewählt wurden. Zudem gibt es keine Informationen darüber, wie viele Kundenstimmen nötig waren, um namentlich aufgeführt zu werden.

„Sehr gut“ hinsichtlich der Nachhaltigkeit und Verantwortung insgesamt sind der Untersuchung zufolge folgende 20 (Vorjahr: 19) Unternehmen (in alphabetischer Reihenfolge):

- ADAC Versicherungen (<http://www.adac.de>),
- Advocard Rechtsschutz-Versicherung AG (<http://www.advocard.de>),
- Allianz Versicherungen (<http://www.allianz.de>),
- Allianz Travel (<https://www.allianz-reiseversicherung.de/>), die Reiseversicherungsmarke der AWP P&C S.A., Niederlassung für Deutschland (<http://www.allianz-assistance.de>) (Allianz Partners),
- Cosmos Versicherungen (<https://www.cosmosdirekt.de>),
- Deurag Deutsche Rechtsschutz-Versicherung AG (<http://www.deurag.de>),
- DEVK Versicherungen (<http://www.devk.de>),
- DFV Deutsche Familienversicherung AG (<https://www.deutsche-familienversicherung.de>),
- Hamburger Feuerkasse Versicherungs-AG (<http://www.hamburger-feuerkasse.de>),
- Hannoversche Lebensversicherung AG (<https://www.hannoversche.de>),
- Helvetia Versicherungen (<http://www.helvetia.de>),
- Huk-Coburg Versicherungen (<http://www.huk.de>),
- LVM-Versicherungen (<http://www.lvm.de>),
- Medien-Versicherung a.G. Karlsruhe (<https://www.mvk-versicherung.de>) (MVK),
- Provinzial Rheinland Versicherungen (<https://www.provinzial.de>),
- Swiss Life AG, Niederlassung für Deutschland (<http://www.swisslife.de>),
- Travel Secure (<http://www.travelsecure.de/>) (Marke der Würzburger Versicherungs-AG (<http://www.wuerzburger.com>)),
- URV - Union Reiseversicherung AG (<http://www.urv.de>),
- Westfälische Provinzial Versicherung AG (<https://www.provinzial.de>) und
- WWK Versicherungen (<http://www.wwk.de>).

Rangliste kräftig durcheinandergewirbelt

Auffällig sind viele Veränderungen im Vergleich zu letztjährigen Rangliste. Neu in der Spitzengruppe platzieren konnten sich Allianz Travel, Cosmos, Deurag, Hamburger Feuerkasse, Hannoversche, Helvetia, Westfälische Provinzial und WWK.

Herausgefallen aus der Spitzengruppe sind die Allianz Direct Versicherungs-AG (<https://www.allianzdirect.de>), die Arag SE (<http://www.arag.de>), die Axa Versicherungen (<http://www.axa.de>), die ehemalige Central Krankenversicherung AG (2.7.2020 (<https://www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/endgueltiges-aus-fuer-aachenmuenchener-und-central-139207.php>)), die Hansemerkur Versicherungen (<http://www.hansemerkur.de>), die Provinzial Nord Brandkasse AG (<https://www.provinzial.de>) und die VGH Versicherungen (<http://www.vgh.de>).

Zu den Top-Gesellschaften gehören darüber hinaus zehn Bankhäuser und sechs Bausparkassen. Mit einem „gut“ schnitten 44 weitere Gesellschaften (24 Versicherer, 14 Banken und sechs Bausparkassen) überdurchschnittlich ab.

Weitere Informationen zur der Untersuchung sowie alphabetisch geordnete Auflistungen der „sehr guten“ und „guten“ Finanzdienstleister – auch in den einzelnen Nachhaltigkeitssäulen – sind in der Studieninformation (https://servicevalue.de/app/uploads/2020/10/Studieninformation_FOCUS-MONEY_Nachhaltigkeit-und-Verantwortung_2020.pdf) (PDF, 256 KB) zu finden.

Versicherer, Kunden und Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit rückt zunehmen in den Fokus der Versicherer. Dies zeigen unter anderem die Beispiele VPV Versicherungen (<http://www.vpv.de>) (29.9.2020 (<https://www.versicherungsjournal.de/versicherungen-und-finanzen/lebensversicherer-drehen-an-der-preisschraube-139959.php>)), Nürnberger Lebensversicherung AG

(<http://www.nuernberger.de>) (4.9.2020 (<https://www.versicherungsjournal.de/versicherungen-und-finanzen/lebensversicherungen-nachhaltiger-stabiler-oder-billiger-139760.php>)), R+V Lebensversicherung AG (<http://www.ruv.de>) (13.7.2020 (<https://www.versicherungsjournal.de/versicherungen-und-finanzen/fondspolice-koennen-immer-mehr-139290.php>)), Gothaer Versicherungen (<http://www.gothaer.de>) (3.7.2020 (<https://www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/gothaer-will-auf-gruen-umstellen-138981.php>)) und LVM Lebensversicherungs-AG (<http://www.lvm.de>) (26.6.2020 (<https://www.versicherungsjournal.de/versicherungen-und-finanzen/tarife-mehr-fonds-mehr-nachhaltigkeit-weniger-garantie-139129.php>)).

Für Privatkunden spielt das Thema Nachhaltigkeit derzeit eine eher untergeordnete Rolle. Zu diesem Ergebnis kommt eine Umfrage der Insa-Consulere GmbH (<https://www.insa-consulere.de/>) im Auftrag der Deutsches Institut für Altersvorsorge GmbH (<https://www.dia-vorsorge.de/>) (DIA) unter über 3.000 Personen ab 16 Jahren (26.8.2020 (<https://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/kunden-setzen-viele-fragezeichen-beim-thema-nachhaltigkeit-139685.php>)).

Björn Wichert (b.wichert@versicherungsjournal.de)

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

Kurz-URL: <http://vjournal.de/-140173>

16.10.2020 | Versicherung

Fondspolice: Die Ergebnisse der großen Leserumfrage

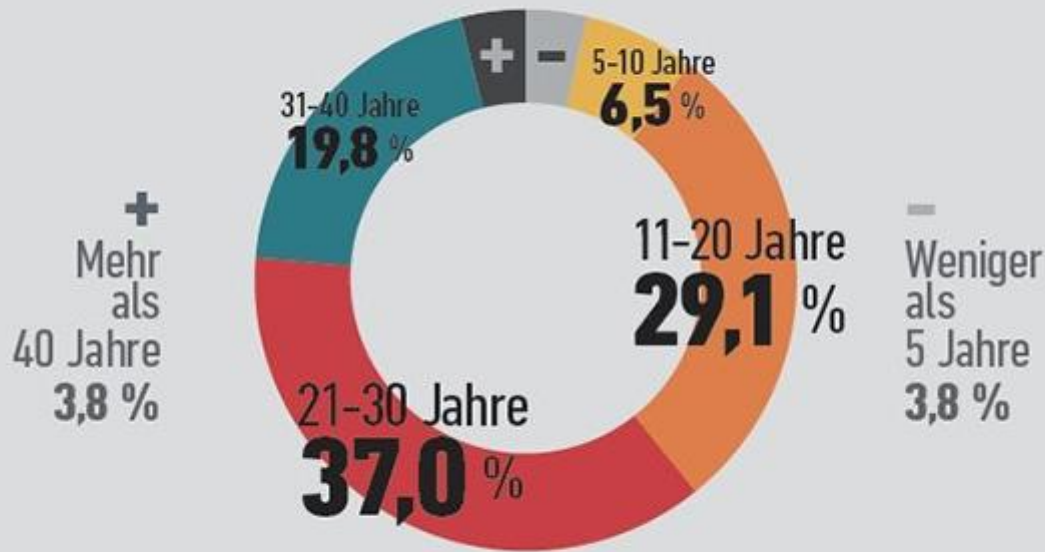
Mit einer Leserbefragung hat FONDS professionell ermittelt, wie Vermittler und Berater den Fondspolicemarkt beurteilen, worauf es ihnen bei der Produktauswahl ankommt und welche Gesellschaften ihrer Meinung nach die besten Tarife bieten. Alle Ergebnisse im Überblick.



Wie wichtig sind Fondspolice für die Makler? Worauf achten sie bei der Produktauswahl? Gewinnen ESG-Ansätze in Fondspolice weiter an Bedeutung? Und wer bietet aktuell die attraktivsten Verträge? **Einfach weiterklicken!**

Foto: © memyjo / stock.adobe.com

Wie lange sind Sie schon in der Finanzberatung tätig?



Gut 60 Prozent der 368 Umfrageteilnehmer arbeiten schon seit mehr als 20 Jahren in der Finanzberatung. Nur knapp vier Prozent sind Neulinge.

Quelle: Umfrage auf FONDS professionell ONLINE vom 30.6.2020 bis 4.8.2020; 368 Teilnehmer aus Deutschland

Foto: © FONDS professionell

Vermittelte Gesamtbeitragssumme mit Fondspolizen*



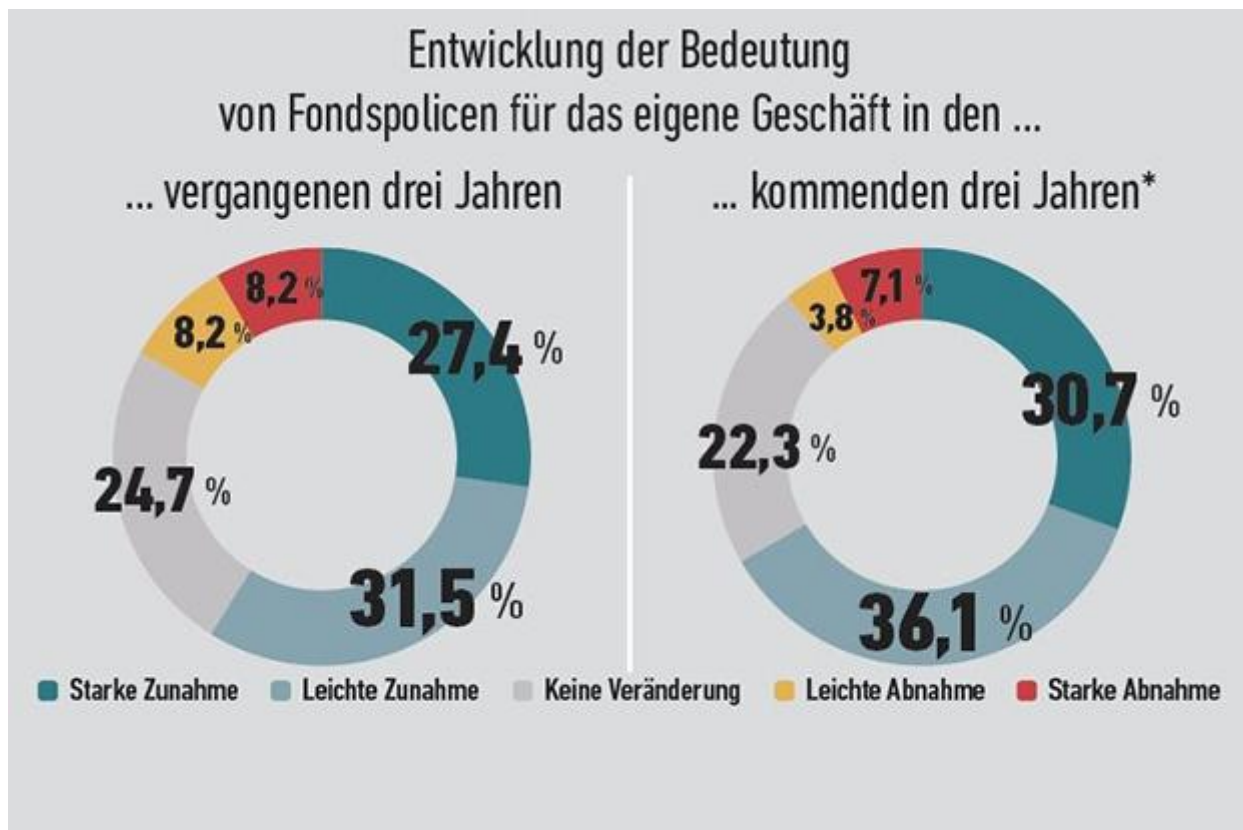
* im vergangenen Geschäftsjahr

Bei jedem zweiten Umfrageteilnehmer lag die vermittelte Gesamtbeitragssumme mit Fondspolizen im letzten Geschäftsjahr bei über 500.000 Euro im Jahr, bei fast jedem Vierten

sogar bei mehr als einer Million Euro.

Quelle: Umfrage auf FONDS professionell ONLINE vom 30.6.2020 bis 4.8.2020; 368 Teilnehmer aus Deutschland

Foto: © FONDS professionell



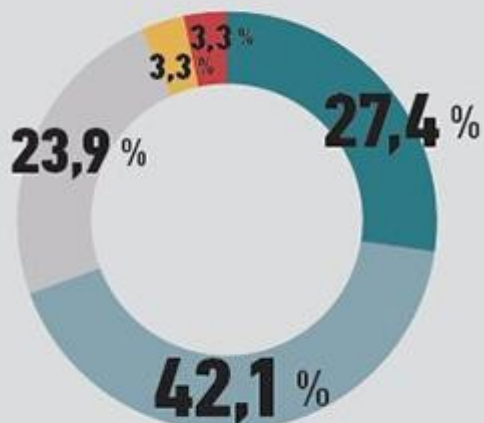
Knapp 60 Prozent der Befragten geben an, dass Fondspolices seit 2017 an Bedeutung für ihr Geschäft gewonnen haben. Jeder Dritte erwartet, dass die Polices in den nächsten drei Jahren für sie wichtiger werden.

* Erwartung; Quelle: Umfrage auf FONDS professionell ONLINE vom 30.6.2020 bis 4.8.2020; 368 Teilnehmer aus Deutschland

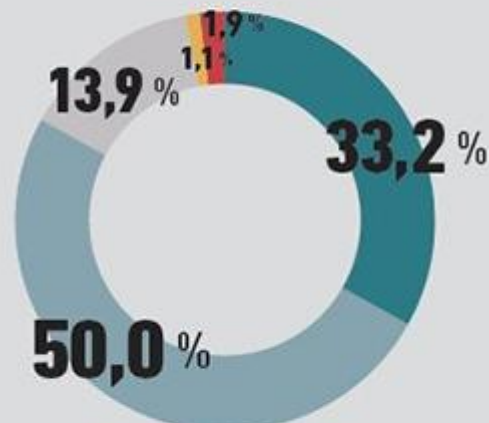
Foto: © FONDS professionell

Auf Sicht von drei Jahren: Wie entwickelt sich in Fondspolice die Bedeutung von ...

... ETFs?*



... Nachhaltigkeitsfonds?*



■ Starke Zunahme
 ■ Leichte Zunahme
 ■ Keine Veränderung
 ■ Leichte Abnahme
 ■ Starke Abnahme

Einigkeit herrscht bei der Frage, ob ETFs und Nachhaltigkeitsfonds künftig eine größere Rolle spielen werden.

* Erwartung; Quelle: Umfrage auf FONDS professionell ONLINE vom 30.6.2020 bis 4.8.2020; 368 Teilnehmer aus Deutschland

Foto: © FONDS professionell

Welchen Typ Fondspolice empfehlen Sie bevorzugt?

Klassische Fondspolice
ohne Garantie

48,6 %

Police mit
harter Garantie

22,8 %

Police mit gemanagten/
vorselektierten Fondsportfolios

15,8 %

Police mit (rechtlich unverbind-
lichen) Sicherungskonzepten

6,8 %

Ich empfehle grundsätzlich
keine Fondspolice

6,0 %

Für fast jeden zweiten Befragten ist die klassische Fondspolice ohne Garantie die beliebteste Version in dieser Produktgattung.

Quelle: Umfrage auf FONDS professionell ONLINE vom 30.6.2020 bis 4.8.2020; 368 Teilnehmer aus Deutschland

Foto: © FONDS professionell

Wie oft diskutieren Sie mit einem Kunden im Schnitt über einen Fondswechsel oder eine Strategieänderung in seiner Police?

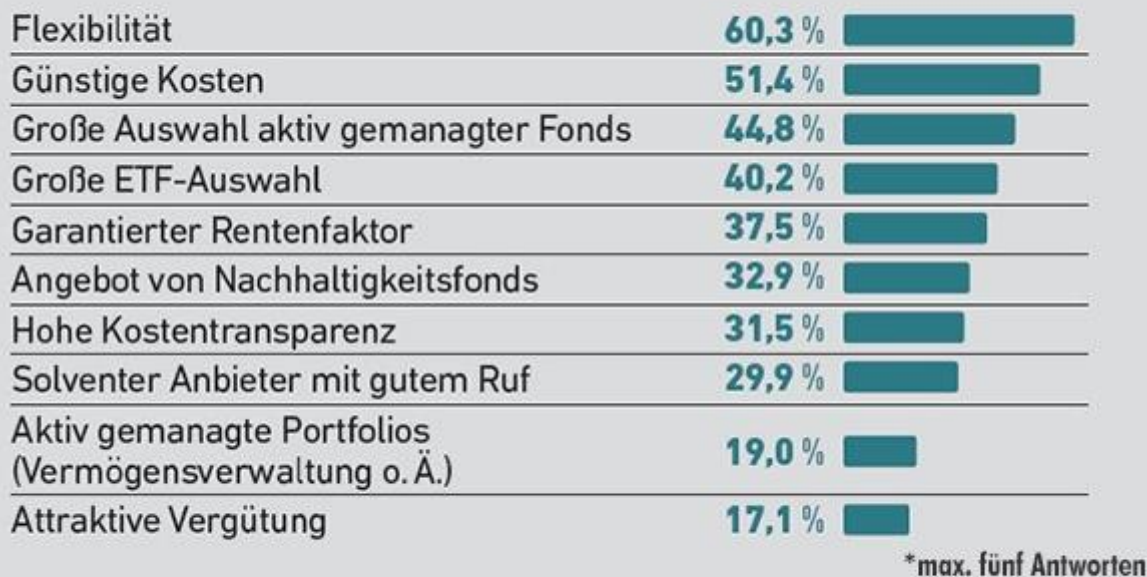


Knapp 30 Prozent der Vermittler sprechen mindestens einmal im Jahr mit ihren Kunden über einen Fondswechsel oder eine Strategieänderung. Viele Berater bevorzugen allerdings ein längeres Intervall.

Quelle: Umfrage auf FONDS professionell ONLINE vom 30.6.2020 bis 4.8.2020; 368 Teilnehmer aus Deutschland

Foto: © FONDS professionell

Top 10: Was ist Ihnen bei einer Fondspolice besonders wichtig?*

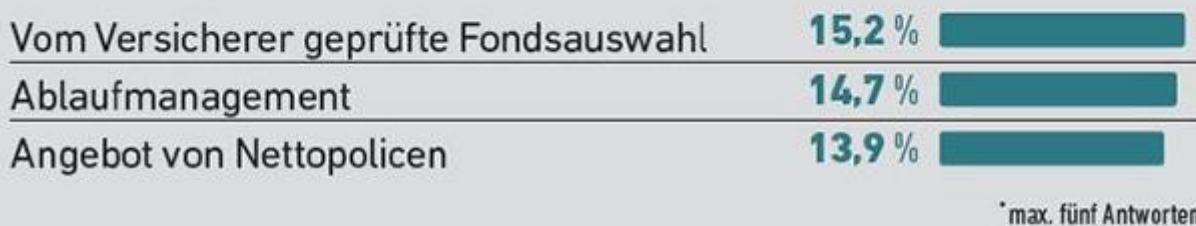


Worauf achten Vermittler, wenn sie für ihre Kunden eine fondsgebundene Versicherung auswählen? Bei den Lesern von FONDS professionell stehen Flexibilität, günstige Kosten und eine große Auswahl gemanagter Fonds an erster Stelle. Fast jeder dritte Berater legt darauf Wert, dass Nachhaltigkeitsfonds angeboten werden.

Quelle: Umfrage auf FONDS professionell ONLINE vom 30.6.2020 bis 4.8.2020; 368 Teilnehmer aus Deutschland

Foto: © FONDS professionell

Flop 3: Was ist Ihnen bei einer Fondspolice besonders wichtig?*

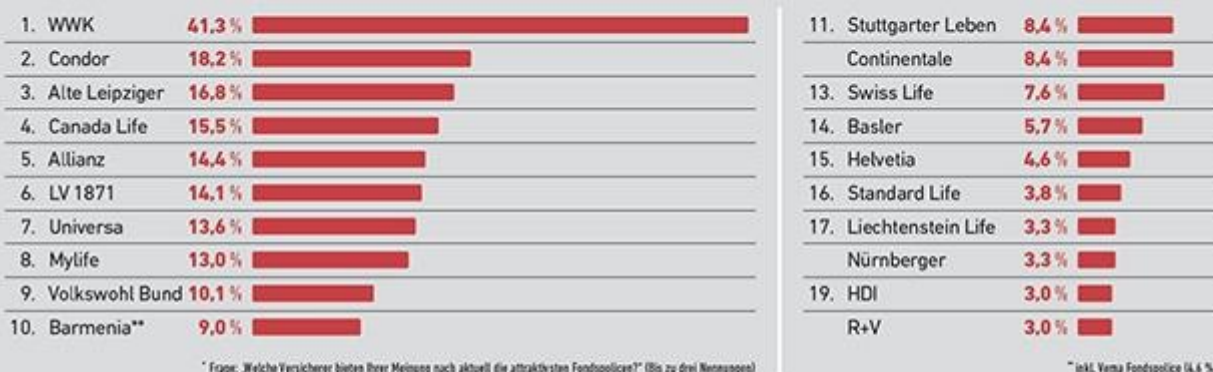


Bei der Frage, worauf Berater bei der Auswahl einer Fondspolice achten, werden Nettopolice und das Ablaufmanagement eher selten genannt.

Quelle: Umfrage auf FONDS professionell ONLINE vom 30.6.2020 bis 4.8.2020; 368 Teilnehmer aus Deutschland

Foto: © FONDS professionell

Vom Berater gern gewählt: Die 20 beliebtesten Fondspoliceanbieter*



FONDS professionell bat die Teilnehmer, der Redaktion bis zu drei Versicherer zu nennen, die sie aktuell präferieren. Im Ranking sind vor allem Maklerversicherer zu finden. Exklusivanbieter wie die Generali (früher Aachen Münchener) tauchen nicht auf, weil sich vor allem Makler und nur wenige Vertreter an der Umfrage beteiligt haben.

* Frage: "Welche Versicherer bieten Ihrer Meinung nach aktuell die attraktivsten Fondspolice?" (Bis zu drei Nennungen)

** inkl. Vema Fondspolice (4,6 %)

Quelle: Umfrage auf FONDS professionell ONLINE vom 30.6.2020 bis 4.8.2020; 368 Teilnehmer aus Deutschland

Foto: © FONDS professionell

Worauf kommt es Vermittlern an, die Fondspolice zu vertreiben? Wie sehen sie den Markt und ihr Geschäft? Das wollte FONDS professionell im Sommer dieses Jahres in einer Online-Umfrage erfahren, an der sich allein in Deutschland 368 Berater beteiligten.

55,7 Prozent von ihnen sind Versicherungsmakler, 19,8 Prozent Versicherungsvertreter. Weitere 13,6 sind als Versicherungsberater tätig, 4,3 Prozent arbeiten bei einer Bank. Gut jeder dritte Teilnehmer verfügt zudem über eine Erlaubnis als Finanzanlagenvermittler oder hat sich einem KWG-Haftungsdach angeschlossen. Viele Befragte sind also nicht nur Versicherungs-, sondern auch Investmentprofis. Die Altersstruktur der Umfrageteilnehmer dürfte etwa jener der Branche entsprechen: Nur rund jeder Fünfte ist höchstens 40 Jahre alt, 17 Prozent haben die 60 schon überschritten. Fast zwei Drittel sind also zwischen 41 und 60 Jahre alt.

Die Ergebnisse der großen Fondspolice-Umfragen finden Sie in unserer Grafikstrecke oben – **einfach durchklicken!** (bm)

+ Substanzkraft + Produktqualität + Service +



Qualitätsrating der Lebensversicherer 2020/21



Wichtige Informationen für Kunden und Berater
Welche Versicherer besonders empfehlenswert sind:



JETZT VERGLEICHEN!

EDITORIAL

Wichtige Informationen für Kunden und Berater

DFSI-Rating 2020/21:

Unternehmensqualität Lebensversicherungsgesellschaften

Liebe Leserinnen und Leser,

die wirtschaftlichen Auswirkungen der Coronakrise verunsichern viele Verbraucher, dies spiegelt sich auch in deren Anlageverhalten wieder. Sicherheit und kurzfristige Verfügbarkeit werden großgeschrieben. Hinzu kommt die Ernüchterung in der Erwartung der eigenen Rentenansprüche durch die Gesetzliche Rentenversicherung aufgrund der demografischen Entwicklung. Deshalb braucht eine umlagefinanzierte gesetzliche Rente ergänzend ein lebenslanges Alterseinkommen aus kapitalgedeckter Vorsorge, wie es die Lebensversicherer bieten können.

Auch oder trotz der lang anhaltenden Niedrigzinsphase gibt es attraktive private Rentenversicherungsmodelle mit hoher Nachfrage, wie die aktuellen Geschäftszahlen des GDV ausweisen. So setzen immer mehr Kunden auf fondsgebundene Rentenversicherungen und legen auch Ablaufleistungen von Kapitallebensversicherungen in Einmalbeitrags-Rentenversicherungen an. Hier zeigt sich eine gravierende Verschiebung von Kapitallebensversicherungen zu rentenförmiger Auszahlung, was gleichermaßen für die betriebliche Altersversorgung gilt, welche durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz verstärkt nachgefragt ist.

In der Auswahl der Versicherungsunternehmen stellen sich die Fragen: Wer kann die Garantiezinsen bei weiter andauernder Niedrigzinsphase noch erwirtschaften, wie solvent sind die Unternehmen? Welche Versicherer sind besonders zukunftssicher aufgestellt?

Auf was sollten Kunden und Berater bei der Auswahl der Unternehmen/Produkte besonders achten und wie kann dieses Rating Vermittler und Makler in der Beratung unterstützen?

Die Antworten darauf und viele weitere wichtige Informationen gibt hier das neue von DFSI Ratings erstellte „Qualitätsrating der Lebensversicherer 2020/2021“.

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre und die richtigen Entscheidungen!

Ihr Team von www.wmd-brokerchannel.de

Inhaltsverzeichnis

4	Aktuelle Lage der Lebensversicherung in Deutschland
6	Zur Studie
8	Rating zur Unternehmensqualität von Lebensversicherungen 2020/21 <i>Interview mit Sebastian Ewy, Senior Analyst, DFSI Ratings GmbH</i>
11	Rating: alle Einzelergebnisse der Versicherungsgesellschaften Ergebnisübersicht Qualitätsrating - Serviceversicherer
12	„Attraktive Renditen trotz Garantiezusagen“ <i>Interview mit Jürgen Schrameier, Vorstandsvorsitzender, WWK Versicherungen</i>
14	Die WWK Lebensversicherung a. G. stellt sich vor
15	Scorecard der WWK
16	Scorecards weiterer Serviceversicherer nach Bewertung gelistet
48	Rating: alle Einzelergebnisse der Versicherungsgesellschaften Ergebnisübersicht Qualitätsrating - Direktversicherer
49	Scorecards weiterer Direktversicherer nach Bewertung gelistet
52	DFSI-Ratingverfahren - so haben wir bewertet
56	Beschreibung DFSI-Rating-Scorecard
58	Impressum



Quelle: © pixabay.com

Bestnoten in allen drei Schichten

www.intelliprotect.de



WWK IntelliProtect® 2.0

HÄRTETEST BESTANDEN. WERTE GESICHERT.

- Optimale Renditechancen mit dem iCPPI-Garantiesystem
- Exzellente Anlagemöglichkeiten durch freie Fondsauswahl inkl. Indexfonds
- Absicherung mittels Lock-in-Funktion
- Volle Transparenz dank Brutto-/Nettohochrechnung

Profitieren auch Sie von dem ausgezeichneten Schutz der starken Gemeinschaft.

WWK VERSICHERUNGEN Vertriebsberatung: +49 89 5114-2000 oder info@wwk.de



WWK
Eine starke Gemeinschaft

Presseinformation



WWK Pressemitteilung DFSI Institut bewertet WWK erneut mit Bestnote AAA

München, den 22. Oktober 2020

Das Deutsche Finanz-Service Institut (DFSI) zeichnet die WWK Lebensversicherung a.G. in seiner aktuellen Studie zur Unternehmensqualität als einzigen Lebensversicherer mit der Bestnote AAA (Exzellent) aus. Bewertet wurden die Kriterien Substanzkraft, Produktqualität und Service. Die WWK konnte in allen drei Bereichen überzeugen und wurde damit erneut als führendes Unternehmen in der Branche ausgezeichnet.

Der Vorstandsvorsitzende der WWK Versicherungsgruppe Jürgen Schrameier erklärte anlässlich der Veröffentlichung des Ratingergebnisses: „Die sehr gute Bewertung der WWK ist in erster Linie auf die hohe Substanzkraft des Unternehmens zurückzuführen. Wir haben bereits vor vielen Jahren die strategische Entscheidung getroffen, Eigenkapital aufzubauen. Unsere Eigenkapitalausstattung ist mittlerweile auf 6,4 Prozent der Deckungsrückstellung angestiegen und liegt damit weit über dem Branchendurchschnitt. Unsere Finanzstärke ist ein Garant dafür, dass wir die Leistungs- und Garantieverprechen an unsere Kunden langfristig einlösen können. In den aktuellen Niedrigzinszeiten ist dies ein wichtiger Aspekt für die Kunden bei der Wahl ihres Vorsorgepartners.“

Die DFSI Ratings GmbH vergibt seit vielen Jahren ihr branchenweit anerkanntes Qualitätsrating an Lebensversicherer. Dafür wurden in 2020 Substanzkraft, Produktqualität und Service von 36 marktrelevanten Anbietern, die zusammen knapp 75 Prozent des deutschen Lebensversicherungsmarktes abdecken, bewertet. Die beiden Teilbereiche Produktqualität und Substanzkraft wurden mit je 40 Prozent gewichtet. Bei der Messung der Produktqualität greift das DFSI auf eigene Produkttests zurück, mit denen während der vergangenen zwölf Monate die Qualität unterschiedlicher Lebensversicherungsprodukte getestet wurde. Die Servicequalität wurde aus Kennzahlen wie Früh- und Spät-Stornoquoten, Beschwerdestatistik der BaFin sowie den Ergebnissen hauseigener und fremder Service-Studien ermittelt und fließt mit 20 Prozent ins Endergebnis ein.

Die WWK Lebensversicherung a. G. zählt mit Beitragseinnahmen von über einer Milliarde Euro zu den 25 größten Lebensversicherungen in Deutschland. Geführt wird das Unternehmen als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Als solcher ist die WWK ausschließlich ihren Kunden, also den Mitgliedern, verpflichtet und agiert unabhängig von Aktionärsinteressen. Solidität und Finanzstärke zeichnen die WWK aus. Auf das Geschäftsvolumen bezogen ist die Gesellschaft seit langer Zeit einer der substanz- und eigenkapitalstärksten Lebensversicherer in Deutschland.

Für weitere Informationen:

Thomas Emlinger
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
WWK Lebensversicherung a. G.
Marsstraße 37 - 80292 München
Telefon: (089) 5114-3531 Fax: (089) 5114-2698
<mailto:Thomas.Emlinger@wwk.de> - <http://www.wwk.de>

Presseinformation



WWK Pressemitteilung WWK bei Fondspolice auf Platz 1

München, den 19. Oktober 2020

Die WWK Lebensversicherung a. G. wurde bei einer Leserbefragung der Fachzeitschrift FONDS professionell zum Thema Fondspolice auf Platz 1 gewählt. Gefragt wurde, wie Vermittler und Berater den Markt für Fondspolice beurteilen, worauf es ihnen bei der Produktauswahl ankommt und welche Gesellschaften ihrer Meinung nach die besten Tarife bieten. Die WWK ist demnach der mit Abstand beliebteste Fondspolice-Anbieter am deutschen Markt.

FONDS professionell bat die Teilnehmer der Online-Umfrage, bis zu drei Versicherer zu nennen, die sie aktuell präferieren. Die Befragten setzten sich aus 55,7 Prozent Versicherungsmaklern, 19,8 Prozent Versicherungsvertretern, 13,6 Prozent Versicherungsberatern und 4,3 Prozent Bankmitarbeitern zusammen. Gut jeder dritte Teilnehmer verfügt zudem über eine Erlaubnis als Finanzanlagenvermittler oder hat sich einem KWG-Haftungsdach angeschlossen. Viele Befragte sind also nicht nur Versicherungs-, sondern auch Investmentprofis. Die Altersstruktur der Umfrageteilnehmer dürfte etwa jener der Branche entsprechen: Nur rund jeder Fünfte ist höchstens 40 Jahre alt, 17 Prozent haben die 60 schon überschritten. Fast zwei Drittel sind also zwischen 41 und 60 Jahre alt.

Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor Partnervertrieb der WWK sagt: "Dass wir bei den fondsaffinen Lesern von FONDS professionell den 1. Platz belegen, zeigt nicht nur eindrucksvoll unsere hohe Produktkompetenz. Damit werden auch unsere vielfältigen Anstrengungen honoriert, den Erfolg unsere Vertriebspartner optimal zu unterstützen."

So hat die WWK unter dem Namen WWK *IntelliProtect*® 2.0 erst kürzlich eine neue Fondsrentengeneration mit Garantie auf den Markt gebracht. Die Tarife wurden mit vielen Neuerungen für die Kunden ausgestattet und stehen seit Juli 2020 in allen drei Schichten, also auch als Riester-Rente, zur Verfügung. Alle Tarife wurden von der branchenweit renommierten Ratingagentur Franke & Bornberg mit der Bestnote FFF+ bewertet.

Neu ist insbesondere die gesamte Fondspalette für die als individual Constant Proportion Portfolio Insurance (iCPPI) bekannte dynamische Portfolio-Absicherungsstrategie. Sie besteht aus über 50 Investmentfonds. Zum Einsatz kommen dabei fast ausschließlich kostenreduzierte Fonds-Tranchen, die ansonsten vielfach nur institutionellen Anlegern vorbehalten sind. Darüber werden auch neun passiv gemanagte Indexfonds angeboten. Die Qualität des Fondsangebots wurde vom Handelsblatt in Kooperation mit der Ratingagentur Assekurata mit der Bestnote „Sehr gut“ bewertet.

Die WWK Lebensversicherung a. G. zählt mit Beitragseinnahmen von über einer Milliarde Euro zu den 25 größten Lebensversicherungen in Deutschland. Geführt wird das Unternehmen als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Als solcher ist die WWK ausschließlich ihren Kunden, also den Mitgliedern, verpflichtet und agiert unabhängig von Aktionärsinteressen. Solidität und Finanzstärke zeichnen die WWK aus. Auf das Geschäftsvolumen bezogen ist die Gesellschaft seit langer Zeit einer der substanz- und eigenkapitalstärksten Lebensversicherer in Deutschland.

Für weitere Informationen:

Thomas Emlinger
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
WWK Lebensversicherung a. G.
Marsstraße 37 - 80292 München
Telefon: (089) 5114-3531 Fax: (089) 5114-2698
<mailto:Thomas.Emlinger@wwk.de> - <http://www.wwk.de>

Anhang: Grafik FONDS professionell



Presseinformation



WWK Pressemitteilung

WWK erhält Bestnote EXZELLENT beim bAV-Kompetenz-Rating

München, den 08. Oktober 2020

Die WWK Lebensversicherung a. G. wurde vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) mit der Bestnote „Exzellent“ beim branchenweit anerkannten bAV-Kompetenz-Rating ausgezeichnet. Die Auszeichnung bescheinigt dem Versicherer höchste bAV-Expertise bei Beratung, Haftung, Service und Verwaltung.

Bernd Steinhart, Leiter des bAV-Vertriebs und Georg Steinlein, Abteilungsleiter Firmengeschäft Leben bei den WWK Versicherungen, erklärten: „Die Auszeichnung mit der Bestnote ist eine starke Bestätigung für unsere stetig wachsende Serviceorientierung und unser Bestreben, die Verwaltung von bAV-Verträgen für Arbeitgeber durch Digitalisierung deutlich zu vereinfachen. Besonders erfreut sind wir auch, wie gut unser am Markt einzigartiges „Arbeitgeberserviceversprechen“ bewertet wurde. Das Ergebnis spiegelt indirekt aber auch die hohe Leistungsfähigkeit unserer Produktgeneration WWK *IntelliProtect*® 2.0 und unsere strategische Ausrichtung auf das wachsende Geschäftsfeld der betrieblichen Altersvorsorge wider“.

Beim bAV-Kompetenz-Rating des IVFP handelt es sich um eine bereits zum sechsten Mal in Folge durchgeführte interaktive Analyse, bei der nicht öffentliche und sensible Daten direkt von den Gesellschaften an das IVFP geliefert werden, um eine adäquate Bewertung vornehmen zu können. Das Rating gibt damit Finanzdienstleistern, Arbeitgebern und Arbeitnehmern aussagekräftige Ergebnisse über die bAV-Expertise einzelner Versicherer.

Die Analyse des IVFP blickt dabei auch „hinter die Kulissen“, indem es die Teilnehmer - ebenfalls in einer interaktiven Analyse - anhand von über 90 Einzelkriterien prüft und bewertet. In die Gesamtbewertung flossen ein: Beratung und Haftung mit jeweils 30 Prozent sowie Service und Verwaltung mit einer Gewichtung von jeweils 20 Prozent.

Die WWK Lebensversicherung a. G. zählt mit Beitragseinnahmen von über einer Milliarde Euro zu den 25 größten Lebensversicherungen in Deutschland. Von der Beitragssumme der abgerechneten Produktion in Höhe von 2,7 Mrd. Euro entfallen inzwischen über 500 Mio. Euro auf das bAV-Geschäft (2019). Geführt wird das Unternehmen als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Als solcher ist die WWK ausschließlich ihren Kunden, also den Mitgliedern, verpflichtet und agiert unabhängig von Aktionärsinteressen. Solidität und Finanzstärke zeichnen die WWK aus. Auf das Geschäftsvolumen bezogen ist die Gesellschaft seit langer Zeit einer der substanz- und eigenkapitalstärksten Lebensversicherer in Deutschland.

Für weitere Informationen:

Thomas Emlinger
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
WWK Lebensversicherung a. G.
Marsstraße 37 - 80292 München
Telefon: (089) 5114-3531 Fax: (089) 5114-2698
<mailto:Thomas.Emlinger@wwk.de> - <http://www.wwk.de>

Anhang: Siegel IVFP



WWK Pressemitteilung

WWK erzielt Bestnote beim Fondsangebot in Rentenversicherungen

München, den 5. Oktober 2020

Die WWK Lebensversicherung a. G. erhält in einer aktuellen Untersuchung des Handelsblatts die Bestnote „Sehr gut“ für die Qualität ihres Fondsangebots in Rentenversicherungen. Die umfangreiche Untersuchung der Wirtschaftszeitung wurde in Kooperation mit der branchenweit renommierten Versicherungsratingagentur Assekurata durchführt.

Die Qualität der Fonds, die von den Kunden bespart werden, ist entscheidend für die Rendite einer fondsgebundenen Rentenpolice. Dies betonen die Autoren bei der Veröffentlichung ihrer Studie ausdrücklich. Thomas Heß, Bereichsleiter Marketing und Organisationsdirektor der WWK und Dr. Winfried Gaßner, Abteilungsleiter des Produktmanagements bei der WWK, ergänzen: „Die Auszeichnung ist ein starker Beleg für die professionelle und langfristig orientierte Ausrichtung unsere Fondsselektion und stellt damit einen starken USP für unsere in allen Schichten angebotenen Altersvorsorgeprodukte dar.“

Die WWK hat ihr Fondsangebot anlässlich des Relaunchs ihres Kernproduktes WWK *IntelliProtect*® 2.0 im Juni des laufenden Jahres überarbeitet. Bei der Auswahl der aktiv gemanagten Fonds wurde neben qualitativen Kriterien in Bezug auf die Leistungsfähigkeit der Fondsmanager und die Konsistenz des Investmentprozesses insbesondere auf die Fondskosten geachtet. Zum Einsatz kommen kostenreduzierte Fonds-Tranchen, die ansonsten vielfach nur institutionellen Anlegern vorbehalten sind. Darüber hinaus bietet die WWK auch neun passiv gemanagte extrem kosteneffiziente Indexfonds an.

Für Kunden, die ihr Portfolio nicht selbst zusammenstellen wollen, stehen zudem eine Reihe neu konzipierter Fonds-Baskets zur Verfügung. „WWK Basket Offensiv“ und „WWK Basket moderat“ berücksichtigen unterschiedliche Risikoneigungen und können jeweils mit aktiv gemanagten Fonds oder Indexfonds gewählt werden. Interessant sind zudem auch drei spezielle Themen-Baskets. Wer beispielsweise seine Sparbeiträge unter sozialen, ethischen und umweltbezogenen Kriterien anlegen möchte, ist im „WWK Basket Nachhaltigkeit“ gut aufgehoben.

Bereits zum sechsten Mal hat die Kölner Versicherungsratingagentur im Sommer 2020 die Fondsqualität in den Policen der fondsgebundenen Rentenversicherung deutscher Anbieter überprüft. 33 Assekuranzen sandten den ausführlichen Fragebogen zu ihrem Fondsprodukt mit der größten Neugeschäftsrelevanz zurück. Insgesamt wurden fast 1000 Fonds getestet. Die Bewertung berücksichtigt die erzielte Rendite in den vergangenen drei, fünf und zehn Jahren. Zudem wird geprüft, welches Risiko die Fondsmanager eingegangen sind und wie sie dafür mit Rendite belohnt wurden. Schließlich wird analysiert, wie die Fonds in besonders schwachen und starken Märkten abgeschnitten haben.

Die WWK Lebensversicherung a. G. zählt mit Beitragseinnahmen von über einer Milliarde Euro zu den 25 größten Lebensversicherungen in Deutschland. Geführt wird das Unternehmen als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Als solcher ist die WWK ausschließlich ihren Kunden, also den Mitgliedern, verpflichtet und agiert unabhängig von Aktionärsinteressen. Solidität und Finanzstärke zeichnen die WWK aus. Auf das Geschäftsvolumen bezogen ist die Gesellschaft seit langer Zeit einer der substanz- und eigenkapitalstärksten Lebensversicherer in Deutschland.

Für weitere Informationen:

Thomas Emlinger
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
WWK Lebensversicherung a. G.
Marsstraße 37 - 80292 München
Telefon: (089) 5114-3531 Fax: (089) 5114-2698
<mailto:Thomas.Emlinger@wwk.de> - <http://www.wwk.de>



FOCUS

MONEY

DAS MODERNE WIRTSCHAFTSMAGAZIN

www.money.de



Lebensversicherung

KRAFT DURCH SUBSTANZ

Beim Aufbau ihrer privaten Altersvorsorge vertrauen Sparer seit Jahrzehnten auf Lebensversicherer – und werden nicht immer für ihre Treue belohnt.

Eine verlässliche Kennzahl verrät, wo Kunden gut aufgehoben sind

Das hat gerade noch gefehlt! In Zeiten, in denen laut einer YouGov-Umfrage 25 Prozent der Bundesbürger einen Zusammenbruch des gesetzlichen Rentensystems erwarten, gerät ein Pfeiler der privaten Altersvorsorge öffentlich unter Beschuss: „Jede vierte Lebensversicherung steht akut vor dem Aus“, schreibt die „Bild“-Zeitung – und fordert die Politik auf zu handeln: „Rettet die Sparer!“

Hintergrund der zugespitzten Berichterstattung: Der Bund der Versicherten (BdV) hatte die Analysten Zielke Research Consult beauftragt, die aktuellen Solvenzberichte der deutschen Lebensversicherer zu durchleuchten. Demnach erreichen 16 von 84 Anbietern nicht die von der Finanzaufsicht BaFin geforderte Solvenzquote von mindestens 100 Prozent. Die Kennzahl bildet das Verhältnis der Eigenmittel zu den Kapitalanforderungen ab. Weitere vier Gesellschaften weisen eine negative Gewinnerwartung auf.

Immer wieder reiten vermeintliche Verbraucherschützer Attacken gegen die Lebensversicherer in Deutschland und bringen so deren Produkte in Verruf. Ein gefährliches Spiel – denn private Renten- und Kapitallebensversicherungen sind traditionell für den Kapitalaufbau der Bundesbürger eine feste Größe. Allein der Bestand privater Rentenversicherungen beläuft sich auf rund 42 Millionen Verträge.

Während die Sorgentelefone heiß laufen und Vermittler Schadensbegrenzung betreiben, weist der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) die Studie als haltlos zurück. Die Kölner Rating-Agentur Assekurata springt dem GDV zur Seite: „Wir sehen derzeit keine Anzeichen dafür, dass die Unternehmen die zugesagten Garantieleistungen auf Sicht nicht mehr bedienen könnten“, sagt Lars Heermann, Bereichsleiter Analyse und Bewertung.

Tatsächlich gelingt es den Strategen der Lebensversicherer bisher trotz niedriger Kapitalmarktzinsen und konservativer Anlagepolitik, die erforderlichen Renditen zu erwirtschaften. „Doch nur weil die Durchschnittswerte einen soliden Eindruck vermitteln, heißt das ja nicht, dass auch alle Lebensversicherer gut dastehen“, sagt BaFin-Chef Felix Hufeld. Mehr als 20 Gesellschaften haben die Finanzaufsicht in Manndeckung genommen – sie unterliegen erhöhten Berichtspflichten. Hufeld legt sich fest: Langfristig ist am Markt kein Platz für alle der aktuell rund 80 Lebensversicherer.

Verlässlicher Stresstest. Nur wer seine Kosten im Griff hat, bei der Kapitalanlage überdurchschnittlich performt und über hohe Sicherheitspuffer verfügt, gerät auch in einem schwierigen Marktumfeld nicht aus dem Tritt. Das gilt insbesondere für

METHODE

Substanzieller Erfolg

Altersvorsorgesparer fragen sich: Welcher Lebensversicherer erwirtschaftet künftig noch die erforderlichen Gewinne, damit er seine Garantieverprechen nachhaltig erfüllen kann? Indiz für die gewünschte Konstanz ist die Substanzkraftquote. Die Kennzahl errechnet sich aus der Addition von Eigenkapital, freier Rückstellung für Beitragsrückerstattung (freie RfB) und Schlussüberschussanteilsfonds (SÜAF). Die Summe wird durch die Deckungsrückstellung (eingezahlte und verzinsten Kundengelder) geteilt.

Eigenkapital

Die Lebensversicherung muss risikogerecht mit Eigenkapital unterlegt werden. Die Anforderungen werden durch Solvency II noch erhöht: Je größer die Eigenkapitalquote, desto sicherer ist das Geld der Kunden. Ist das Eigenkapital hoch, können Versicherer mögliche Verluste an den Kapitalmärkten gut auffangen und frisches Geld bereitstellen.

RfB-Quote

Nicht alle Gewinnanteile, die einem Kunden zustehen, werden vom Lebensversicherer sofort gutgeschrieben. Der größte Teil der Überschüsse geht in die Rückstellung für Beitragsrückerstattung. Sie werden erst mit zeitlicher Verzögerung verbindlich gutgeschrieben. Durch die zeitliche Verlagerung der Gutschrift lassen sich Schwankungen der Überschussergebnisse ausgleichen. Das gelingt besonders gut, wenn die freien Mittel in diesem Topf sehr hoch sind.

SÜAF

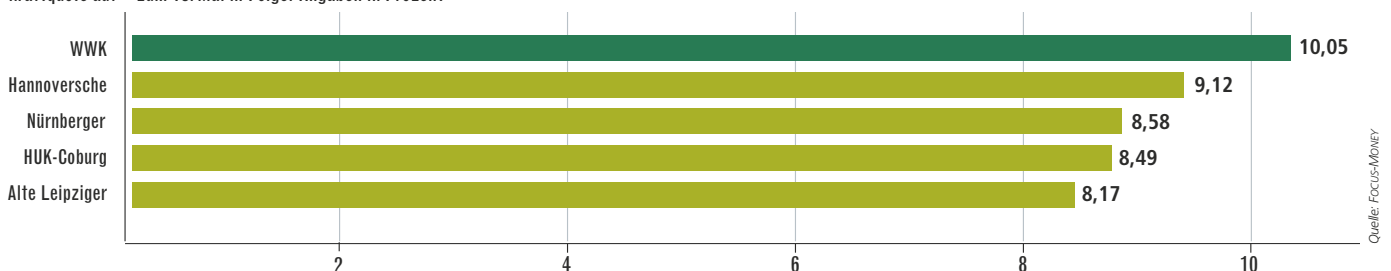
Der Schlussüberschussanteilsfonds ist Teil der RfB. Die SÜAF zählt in der Systematik zur gebundenen RfB. Versicherungsnehmer haben aber auf die während der Vertragslaufzeit angesammelten Mittel häufig nur eine Anwartschaft, jedoch keinen Anspruch. Aus Sicht der Lebensversicherer sind daher auch große Teile des im SÜAF gebundenen Kapitals als Sicherheitsmittel zu werten.

$$\text{Substanzkraftquote} = \frac{\text{Eigenkapital} + \text{freie RfB} + \text{SÜAF}}{\text{Deckungsrückstellung}}$$

Orientierung für Kunden: Lebensversicherer mit hoher Substanzkraft sind verlässliche Partner

Beachtliche Siegesserie

Seit 18 Jahren überprüft FOCUS-MONEY die Stressresistenz der größten Lebensversicherer in Deutschland. Auch 2020 weist die WWK aus München die höchste Substanzkraftquote auf – zum 15. Mal in Folge. Angaben in Prozent



Lebensversicherer, die sich, anders als große börsennotierte Konzerne wie Marktführer Allianz, nicht so ohne Weiteres mit frischem Geld am Kapitalmarkt versorgen können. Wie viel Risikokapital den Lebensversicherern in Deutschland, bezogen auf ihre Größe, tatsächlich zur Verfügung steht, lässt sich präzise anhand der Substanzkraftquote (s.r.) ermitteln. Bereits seit 2003 analysiert FOCUS-MONEY diese aussagekräftige Kennzahl – und zum 15. Mal in Folge führt die WWK das Feld der 30 größten Gesellschaften an. „Seit 25 Jahren legen wir einen starken Fokus auf unsere Eigenkapitalbasis, die, gemessen an der Unternehmensgröße, rund 200 Prozent über dem Marktdurchschnitt liegt“, kommentiert der WWK-Vorstandsvorsitzende Jürgen Schrameier das Ergebnis. „Diese Strategie erweist sich erneut als goldrichtig.“



Starker Fokus auf das Eigenkapital

Jürgen Schrameier,
Vorstandsvorsitzender
der WWK

Zentrale Kennzahlen für die Berechnung der Substanzkraftquote sind das Eigenkapital und die freie Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB). Sie gelten als die beiden wichtigsten finanziellen Sicherheitspuffer eines Lebensversicherers. Den Gesellschaften steht im Rahmen der HGB-Bilanzierung aber auch der Schlussüberschussanteilsfonds (SÜAF) zur Deckung eventueller Verluste zur Verfügung. „Soweit die Mittel noch nicht verbindlich festgelegt sind, erhöht der SÜAF die Eigenmittelsubstanz und damit auch die Finanzkraft eines Lebensversicherers“, sagt Assekurata-Bereichsleiter Heermann. Zuletzt haben bereits einige Unternehmen in nennenswertem Umfang davon Gebrauch gemacht, mit noch nicht fälligen Schlussüberschussanteilen die freie RfB zu stärken. Deshalb hat sich FOCUS-MONEY entschieden, auch den SÜAF in die Berechnung der Substanzkraftquote einzubeziehen.

Starke Leistung. Gerade in Zeiten dauerhaft niedriger Zinsen verschafft ein dickes Finanzpolster die erforderliche Beinfreiheit: „Wir können flexibel in Anlageformen investieren, die hö-

here Renditen abwerfen als niedrig verzinste Staats- und Unternehmensanleihen mit hoher Bonität“, erklärt WWK-Chef Schrameier.

Das Beispiel des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit macht Schule – das zeigt auch eine Assekurata-Umfrage unter den Asset-Managern der Lebensversicherer: Jeder dritte plant höhere Quoten für Aktien und Immobilien im eigenen Unternehmen. Mehr als die Hälfte will den Anteil alternativer Investments aufstocken. „Die Anlagepolitik ist nachvollziehbar, zumal die Nominalzinsen seit Ausbruch der Corona-Krise noch weiter gefallen sind“, kommentiert Analyst Heermann die Entwicklung.

Doch auch bislang müssen sich die Besten der Branche mit ihrer Performance nicht verstecken. Auf 5-Jahres-Sicht fuhr die Anlagestrategen eine Nettoverzinsung von durchschnittlich 3,91 Prozent ein.

Die Kennzahl, die sich aus den Bruttoerträgen minus Aufwendungen und Abschreibungen für Kapitalanlagen errechnet, ist bemerkenswert – und ein Beleg für die Solidität der deutschen Lebensversicherer insgesamt. Substanzkraftsieger WWK kommt im Zeitraum von 2015 bis 2019 auf 4,67 Prozent. Nur Swiss Life verbucht mit 4,80 Prozent einen noch höheren Durchschnittswert.

Auch sonst schlagen sich die deutschen Lebensversicherer wacker. Sie erwirtschaften aktuell einen Rohüberschuss von knapp elf Milliarden Euro. 2010 war es allerdings noch gut eine Milliarde Euro mehr. Angesichts der rückläufigen Kapitalmarktzinsen bewertet Experte Heermann das Ergebnis noch als „ziemlich stabil“. Die regulatorischen Herausforderungen und die Corona-Folgen dürften aber die Bilanzen weiter belasten. Lebensversicherer mit hoher Substanzkraftquote bleiben auch deshalb erste Wahl. ■

PETER LINDEMANN

Nettoverzinsung: starke Performance trotz sinkender Kapitalmarktzinsen

Top 10: Die Anlagestrategen der Lebensversicherer fahren auch in rauen Zeiten attraktive Renditen ein.

Gesellschaft	Nettoverzinsung in Prozent					Ø 2015–19
	2015	2016	2017	2018	2019	
Swiss Life	5,14%	5,04%	5,01%	4,19%	4,6%	4,80%
WWK	5,53%	4,98%	4,76%	4,01%	4,05%	4,67%
Signal Iduna	5,11%	4,93%	5,20%	4,20%	3,8%	4,65%
Zurich	4,84%	4,99%	5,22%	4,20%	3,9%	4,63%
Victoria	4,74%	4,71%	5,58%	3,64%	4,3%	4,59%
AXA	5,44%	3,93%	4,71%	3,40%	5,4%	4,58%
Alte Leipziger	5,48%	5,17%	4,95%	3,34%	3,49%	4,49%
ERGO	4,63%	4,98%	5,20%	3,21%	4,3%	4,46%
Allianz	4,73%	4,44%	4,59%	4,24%	4,3%	4,46%
Basler	5,38%	3,64%	4,87%	3,67%	4,3%	4,37%

Quelle: Geschäftsberichte

Substanzkraftquote: hohe Risikotragfähigkeit bei Lebensversicherern

Top 10: Die finanziellen Sicherheitspuffer geben Kunden eine wichtige Orientierung.

Gesellschaft	Freie-RfB-Quote (Gewichtung 100%) in %	EK-Quote (Gewichtung 100%) in %	SÜAF-Quote (Gewichtung 100%) in %	Substanzkraftquote in %
1 WWK	2,72%	6,37%	0,96%	10,05%
2 Hannoversche	5,08%	3,37%	0,67%	9,12%
3 Nürnberger	4,80%	1,91%	1,87%	8,58%
4 HUK-Coburg	0,77%	7,70%	0,02%	8,49%
5 Alte Leipziger	2,47%	4,22%	1,48%	8,17%
6 Basler	4,57%	1,87%	1,68%	8,12%
7 PB Leben	3,99%	1,98%	1,83%	7,80%
8 VGH Provinzial Hannover	1,00%	3,17%	3,43%	7,60%
9 LVM	2,71%	2,08%	2,73%	7,52%
10 Victoria	1,70%	4,75%	1,04%	7,49%

Quelle: Geschäftsberichte; eigene Berechnungen

Bestnoten in allen drei Schichten

wwk-intelliprotect.de



WWK Riester-Rente

HÄRTETEST BESTANDEN. WERTE GESICHERT.



Update inklusive!
WWK IntelliProtect® 2.0
Krisenfest. Wertsteigernd.

Mit der WWK Riester-Rente setzen Sie auf eine flexible und höchst clevere private Altersvorsorge:

- Kombination aus Sicherheit und Renditechancen
- Altersvorsorge mit Wertsicherungsmechanismus WWK IntelliProtect® 2.0
- Hervorragende und kostengünstige Anlagemöglichkeiten: aktiv gemanagte Fonds, Indexfonds und Anlagestrategien
- Individuell und maßgeschneidert für jede Lebensphase

Profitieren auch Sie von dem Schutz eines mehrfach ausgezeichneten Vorsorgepartners.

WWK VERSICHERUNGEN Kundenberatung: +49 89 5114-2020 oder info@wwk.de



WWK
Eine starke Gemeinschaft

R A T I N G - S P E Z I A L

FOCUS

MONEY

DAS MODERNE WIRTSCHAFTSMAGAZIN

www.money.de

Die
BESTEN
Betriebs-
renten

ALLE AN EINEM STRANG



Wie Mitarbeiter, Chef und Staat
gemeinsam profitieren

Geldwerte Vorteile für jeden: Bei Betriebsrenten haben letztlich alle Beteiligten etwas davon



Betriebsrente

Gemeinsam vorsorgen

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) bietet eine Win-win-win-Situation für Staat, Chef und Mitarbeiter. Was sie so attraktiv macht und wie sie zu nutzen ist

In der Ehe ist es wie beim Bruchrechnen: Es kommt vor allem auf den gemeinsamen Nenner an“ – was die österreichische Schauspielerin Luise Ullrich als ein ebenso nettes wie passendes Bonmot fürs Privatleben formulierte, lässt sich jedoch ohne Weiteres auch auf die wirtschaftlichen Beziehungen im Arbeitsleben übertragen. Und wer wäre dafür geeigneter als der Pionier der modernen industriellen Produktion, der Autoboss Henry Ford: „Zusammenkommen ist ein Beginn, zusammenbleiben ist ein Fortschritt, zusammenarbeiten ist ein Erfolg.“

Starkes Team. Haben sich aber die Unternehmen als produktive Hersteller und ihre Mitarbeiter als finanziell entlohnte Arbeitskräfte erst mal für den Nenner einer gemeinsamen Wertschöpfung zusammengefunden, kann daraus eine langfristige Bindung zu beidseitigem Vorteil entstehen. Um dieses Zusammengehörigkeitsgefühl weiter zu festigen, haben erste Firmen und Branchen schon vor mehr als 150 Jahren begonnen, ihre Mitarbeiter auch über das Betriebsleben hinaus für deren Alter finanziell abzusi-

chern. Diese soziale Vorsorgekomponente funktionierte so gut, dass später auch der Staat davon überzeugt war und als dritter Beteiligter die Modelle seitdem kräftig fördert.

So profitieren von einer betrieblichen Altersversorgung (bAV) letztlich alle drei: Die Mitarbeiter erhalten staatlich geförderte Zusatzrenten, zu denen oft genug der Chef noch Gelder beisteuert – meist inzwischen sogar verpflichtend. Arbeitgeber binden so motivierte Beschäftigte an ihr Unternehmen und können teilweise ebenfalls Sozialabgaben sparen. Der Staat schließlich animiert seine Bürger zur ergänzenden Vorsorge, um später Altersarmut samt eventuellen Transferleistungen zu verhindern.

Hohe Bereitschaft. Doch trotz der langen Tradition der bAV haben längst noch nicht alle Arbeitnehmer eine Betriebsrente abgeschlossen – auch wenn die Akzeptanz immer weiter steigt und Arbeitgeber inzwischen sogar gesetzlich verpflichtet sind, ihren Mitarbeitern eine Betriebsrente anzubieten. Insbesondere bei kleinen und mittleren Betrieben lässt die finanzielle Altersvorsorge über den Chef noch zu wünschen übrig. Erst in Firmen mit über 200 Beschäftigten erreicht die bAV-Quote über 50 Prozent. In Großunternehmen mit mehr als 1000 Mitarbeitern sind es schon mehr als 80 Prozent.

Dabei sind Betriebsrenten grundsätzlich weiter beliebt: Nach Umfragen des Beratungs- und Dienstleistungsunternehmens Aon sind 83,7 Prozent der Arbeitnehmer bereit, Eigenbeiträge in eine bAV zu investieren – aber nur 56,4 Prozent zahlen tatsächlich. Eine Studie des F.A.Z.-Instituts zusammen mit der Generali-Versicherung zeigt weiter, dass Mitarbeiter ihre Chefs aktiv auf bAV-Themen ansprechen. Bei 70 Prozent der Anfragen geht es um einen finanziellen Beitrag des Arbeitgebers, bei 66 Prozent um das allgemeine bAV-Angebot des Unternehmens und 51 Prozent wünschen sogar eine individuelle bAV-Beratung.

Große Attraktivität. Dabei stehen für eine Betriebsrente insgesamt fünf unterschiedliche Durchführungswege zur Verfügung: Direktzusage, Unterstützungskasse, Pensionskasse, Pensionsfonds oder Direktversicherung bAV. Der Arbeitgeber entscheidet, welchen konkreten Weg oder welche mehreren Möglichkeiten er seinen Mitarbeitern anbietet. In der Abwicklung am unkompliziertesten und daher sehr weit verbreitet ist die Direktversicherung bAV (s. Grafik rechts oben). Von den Beiträgen bleiben dort bis zu vier Prozent der jährlich neu definierten Beitragsbemessungsgrenze (BBG/DRV) sozialabgabenfrei, für 2020 also maximal 3312 Euro, und sogar bis zu acht Prozent der BBG/DRV (2020: 6624 Euro) steuerfrei. Im Gegenzug sind später die Betriebsrenten steuerpflichtig, zum Teil fallen auch noch gesetzliche Krankenversicherungsbeiträge an.

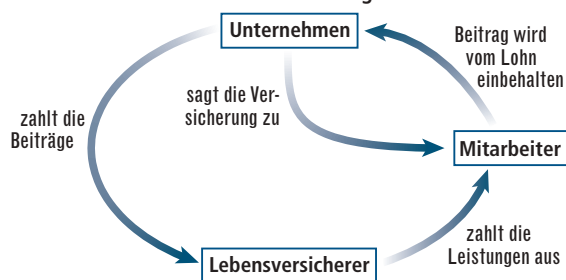
„Die betriebliche Altersversorgung hat Wachstumspotenzial“, sagt Peter Schwark, Mitglied der Geschäftsführung des Versicherungsverbands GDV. „In den letzten beiden Jahren hat besonders die Verbreitung der Direktversicherung bAV durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz neuen Schub bekommen.“ Jetzt müssen die Beschäftigten das hoch geförderte Angebot nur noch nutzen. FOCUS-MONEY bietet dazu mit dem Test der besten bAV-Policen auf den folgenden Seiten eine Entscheidungshilfe. ■ ▷

WERNER MÜLLER

So einfach ist's

Bei der Direktversicherung bAV schließt der Chef für seine Mitarbeiter eine Rentenversicherung ab. Die Beiträge fließen direkt aus dem Bruttogehalt in die Police. Die späteren Rentenleistungen kassiert dafür dann direkt der Mitarbeiter.

Funktionsweise einer Direktversicherung

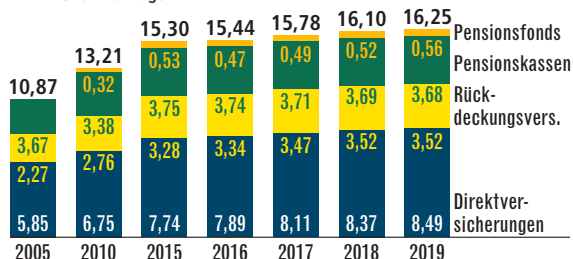


Quelle: eigene Darstellung

Stetig bergauf

Im Gegensatz zu manch anderen Versicherungszweigen ist die betriebliche Altersversorgung weiter auf Wachstumskurs. Vor allem die Direktversicherung bAV kann kontinuierlich Zuwächse bei Vertragsbestand und Beiträgen verbuchen.

Vertragsbestand in der betrieblichen Altersvorsorge in Millionen Verträgen

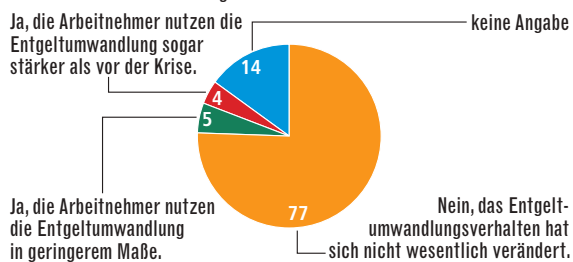


Quelle: GDV

Von Corona verschont

Auch die anhaltende Corona-Pandemie und die daraus resultierenden Einschränkungen im Privat- wie im Berufsleben konnten den Betriebsrenten bisher nichts anhaben. Arbeitnehmer haben ihr Verhalten bei der Entgeltumwandlung kaum verändert.

Auswirkungen von Corona auf die Entgeltumwandlung



Quelle: Aon

BEWERTUNG

Das zeichnet die besten Betriebsrenten aus

Gemeinsam mit den Experten des Analysehauses Franke und Bornberg (FB) hat FOCUS-MONEY wieder die besten Angebote der Direktversicherung bAV ermittelt. Die ausgezeichneten Tarife müssen durch nachgewiesene Bonität sowie gute Leistungen überzeugen. Die Einzelkategorien werden separat geprüft, mit Schulnoten bewertet und dann zu einer Gesamtnote zusammengefasst. Dafür zählt die Finanzstärke des Anbieters (s.u.) zu 30 Prozent und die Rentenhöhen (s. Seite 5) zu 70 Prozent. Dargestellt werden in den Tabellen der Seiten 7 und 8 aber nur die Gesellschaften, die eine „hervorragende“ oder „sehr gute“ Bewertung erreichen (s.u.: Gesamtnoten), pro Notenstufe jeweils in alphabetischer Reihenfolge. Die diversen Policenkonzepte mit ihren unterschiedlichen Chance-Risiko-Profilen sind dabei in jeweils eigenen Tabellen zu sehen, damit Kunden sich an ihrer persönlichen Priorität orientieren können.

Gesamtnoten

Gesamtnote	Bewertung
bis 1,49	Hervorragend
1,50 bis 1,99	Sehr Gut

Gefüllter Topf:
Das Ergebnis ist
umso besser, wenn
gemeinsam an
dem Erfolg gear-
beitet wird



Gute Bonität

Die Finanzstärke des Versicherers ist für Kunden sehr wichtig. Denn sie müssen sich darauf verlassen, dass die Gesellschaft über die gesamte Vertragslaufzeit finanziell solide aufgestellt und leistungsfähig ist. Geprüft und bewertet wird das von verschiedenen renommierten Agenturen. Die Bonitätsurteile der Analysehäuser unterscheiden sich jedoch in Herangehensweise und Notenskala, daher werden sie in Schulnoten übersetzt. Es zählt jeweils das beste Urteil. Von wem dies stammt, ist in den Tabellen angegeben.

Finanzstärke-Ratings

S&P	Fitch	Moody's	A.M. Best	Assekurata, Bonität	Assekurata, Unternehmens-rating	DFSI, Unternehmens-qualität	Note
AAA	AAA	Aaa	A++	AAA			
AA+	AA+	Aa1		AA+			
AA	AA	Aa2	A+	AA	A++	AAA	1
AA-	AA-	Aa3		AA-		AA+	1,25
A+	A+	A1	A	A+	A+		1,75
A	A	A2		A		AA	2
A-	A-	A3	A-	A-	A	A+	2,25
BBB+	BBB+	Baa1	B++	BBB+	A-	A	2,75
BBB	BBB	Baa2		BBB	B+	BBB+	3

Quellen: Standard & Poor's, Fitch Ratings, Moody's, A.M. Best, Assekurata, DFSI

Hohe nachvollziehbare Leistungen

Die Leistungen der Rententarife in der Direktversicherung bAV werden anhand eines definierten Musterfalls bewertet: 32-jährige Sparer zahlen jeweils 35 Jahre lang 276 Euro monatlich (jährlich 3312 Euro, also vier Prozent der aktuellen Beitragsbemessungsgrenze) in den Vertrag ein. Die Rente fließt ab 67 Jahren und soll volldynamisch steigen. Zudem ist als Schutz der Hinterbliebenen für den Todesfall vor Rentenbeginn mindestens die Beitragsrückgewähr oder die Auszahlung des Vertragsguthabens vereinbart. Stirbt der Versicherte kurz nach dem Rentenbeginn, greift die zehnjährige Rentengarantiezeit. Das bedeutet, die Rentenleistungen fließen ab Auszahlungsbeginn des Vertrags monatlich auf jeden Fall zehn Jahre lang, im Todesfall dann eben an die Hinterbliebenen, weiter.

Die Leistungsnoten der Tarife setzen sich jeweils aus verschiedenen Teilnoten zusammen, wobei nicht für jede Kategorie alle Teilbereiche auch vorhanden sein müssen: die garantierten Rentenleistungen, die möglichen Rentenleistungen – entweder als vom Versicherer definierte Überschussrente oder als mögliche Rente mit vorgegebener Wertentwicklung von drei und sechs Prozent –, der Rentensteigerungssatz, der den aktuell kalkulierten Überschussatz in der späteren Rentenphase angibt, und der Rentengarantiefaktor, der die monatliche Rentenauszahlung je 10000 Euro des angesparten Kapitals definiert. Bei performanceorientierten Produkten dient als maßgebendes Fondsinvestment der Berechnung immer der Fidelity European Growth Fund. Falls von den Gesellschaften für die Leistungsberechnungen ein anderer Fonds verwendet wurde, ist dieser in einer Fußnote angegeben.

Die so ermittelten Leistungen erhalten jeweils Schulnoten (s. Tabellen rechts). Bei den klassischen Policen und der Neuen Klassik zählen die Garantierente und die Überschussrente jeweils zu 45 Prozent, der Steigerungssatz zu zehn Prozent. Für die klassischen Indexpolicen wird die Garantierente mit 40 Prozent bewertet, die möglichen Renten bei drei Prozent Wertentwicklung mit 30 Prozent, die Werte bei sechs Prozent Zuwachs mit 20 Prozent und der Steigerungssatz erneut mit zehn Prozent. Die vielen verschie-

denen Hybridvarianten sind dagegen wie folgt gewichtet: die Garantierenten und die Leistungen bei dreiprozentigem Zuwachs mit je 30 Prozent, der sechszehnstufige Zuwachs mit 20 Prozent, der Steigerungssatz sowie der Rentengarantiefaktor mit jeweils 10 Prozent.

Die ebenfalls in den Tabellen aufgeführten Ablaufleistungen für eine einmalige Kapitalauszahlung dienen dagegen nur zu Informationszwecken. Sie können nochmals ganz gut die Unterschiede verdeutlichen, wie die Gesellschaften mit den Kundengeldern wirtschaften. Für die Bewertung der Tarife spielen sie aber keine Rolle.

Gemeinsam

Rentensteigerungssatz	garantierter Rentenfaktor
ab 2,0 = 1	ab 29 = 1
ab 1,8 = 1,5	ab 26 = 1,5
ab 1,6 = 2 usw.	ab 23 = 2 usw.

Klassik, Neue Klassik

Garantierente	Überschussrente
ab 350 = 1	ab 550 = 1
ab 340 = 1,5	ab 530 = 1,5
ab 330 = 2 usw.	ab 510 = 2 usw.

Klassik-Index

Garantierente	mögliche Rente 3 %	mögliche Rente 6 %
ab 340 = 1	ab 540 = 1	ab 1000 = 1
ab 330 = 1,5	ab 520 = 1,5	ab 970 = 1,5
ab 320 = 2 usw.	ab 500 = 2 usw.	ab 940 = 2 usw.

Hybridpolicen

Garantierente	mögliche Rente 3 %	mögliche Rente 6 %
ab 340 = 1	ab 460 = 1	ab 800 = 1
ab 330 = 1,5	ab 440 = 1,5	ab 760 = 1,5
ab 320 = 2 usw.	ab 420 = 2 usw.	ab 720 = 2 usw.

Geprüfte Wertsicherungskonzepte

Gerade bei den Hybridpolicen kommt es auf die vom Kunden gewünschte Balance zwischen Sicherheit und Ertrag an. Insofern möchte er auch wissen: Wie realistisch sind denn die Renditechancen der Modelle, und wie zuverlässig ist der Sicherungsmechanismus? In einer exklusiven Analyse der Wertsicherungskonzepte ist das renommierte Institut für Vermögensaufbau (IVA) für FOCUS-MONEY diesen Fragen nachgegangen. Von allen angeschriebenen Lebensversicherern zeigten nur sechs Anbieter die nötige Transparenz, sensible Wettbewerbsdaten für die Analyse und Bewertung offenzulegen. Weil die möglichen Rentenwerte aber grundsätzlich immer nur vage Leistungsaussagen sind, werden bei den Hybridpolicen die Gesellschaften mit durch die IVA-Analyse validierten Leistungen bei den möglichen Renten aufgewertet: Für Top-Gesellschaften mit mindestens der Note 2 geht es zwei Stufen rauf, darunter immerhin noch eine Notenstufe.

Teilnahme		eine Beitragsnote besser
Bewertung besser als Note 2		zwei Beitragsnoten besser
Gesellschaft	Gesamtbewertung	Notenstufen besser:
WWK	1,20	2
Continentale	1,41	2
Württembergische	1,78	2
Die Bayerische	1,83	2
Axa	3,30	1
Zurich	3,47	1

Quellen: FOCUS-MONEY 49/2019, Institut für Vermögensaufbau (IVA)

Die besten Policen

Individuelle Auswahl

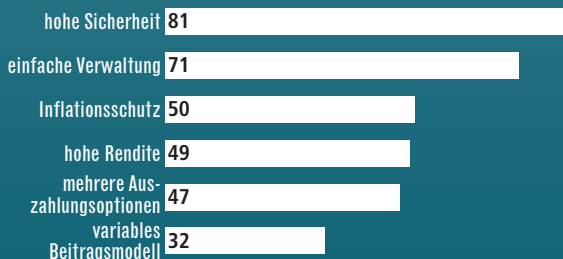
Ob die Betriebsrente persönlich passt, hängt auch vom Chance-Risiko-Profil des einzelnen Mitarbeiters ab. Die besten Tarife je Variante

Gefördertes Wachstum: Die staatliche Unterstützung ist all den diversen Policenkonzepten gewiss

Safety First

Insbesondere die hohe Sicherheit der Kapitalanlage ist Unternehmen wie Mitarbeitern bei der Betriebsrente sehr wichtig. Das zeigt sich auch daran, dass so gut wie keine reinen Fondspolicen abgeschlossen werden. Dagegen werden die verschiedenen Mischformen mit Beitragsgarantien und zugleich höheren Renditechancen immer beliebter.

Kriterien für die Auswahl von bAV-Produkten
in Prozent der befragten Verantwortlichen, Einschätzung „sehr wichtig“



Quelle: F.A.Z.-Institut, Generali Deutschland

Auch in der betrieblichen Altersvorsorge wird die Produktwelt vielfältiger und die Versicherer setzen verstärkt auf fonds- oder indexorientierte Tarife“, sagt Michael Franke, geschäftsführender Gesellschafter des Analysehauses Franke und Bornberg (FB). „Wichtig ist daher, dass man sich als Kunde nicht nur auf Hochrechnungen und prognostizierte Ablaufwerte fokussiert, sondern auch die Funktionsweise des Produkts verstanden hat. Denn nur so kann man das mit der jeweiligen Kapitalanlageform verbundene Chance-Risiko-Verhältnis richtig einschätzen und die passende Versicherungslösung finden“, rät FB-Chef Franke.

Jeder Kunde sollte sich daher also gut informieren, bevor er seine persönliche Entscheidung für ein bestimmtes Policenmodell trifft. In aller Regel bieten die Versicherer oder auch der Arbeitgeber dazu intensive Beratung an. Denn auch hier gilt natürlich der Grundsatz: Je sicherer ein Produkt ist, desto mehr Renditechancen kostet das. Dabei können Kunden sogar innerhalb eines Policenkonzepts noch individuelle Schwerpunkte setzen. ■

Sicherheit im Mittelpunkt

Gesellschaft	Tarif	Finanzstärke (von)	garantierte Rente	Rente inkl. Überschuss	Überschuss-satz Renten-phase (%)	garantierte Ablaufleistung	Ablaufleistung inkl. Überschuss	Bewertung
Klassikpolicen								
Die Bayerische	KlassikRente	A+ (Assekurata, U)	362,25	535,05	1,65	123 380,83	182 237,50	Hervorragend
Continentale	Rente Classic	AA+ (DFS)	355,04	520,60	1,50	119 144,08	174 701,97	Sehr Gut
HDI	TwoTrust Kompakt (DV)	A+ (S&P)	342,18	499,18	1,69	115 920,00	169 107,00	Sehr Gut
LV 1871	Rente aufgeschoben (DV)	AA+ (DFS)	323,47	516,80	2,15	110 634,61	173 190,96	Sehr Gut
Stuttgarter	DirektRente classic	AA+ (DFS)	359,15	500,19	1,50	121 617,03	169 376,32	Sehr Gut
Württembergische	KlassikClever	AA+ (DFS)	346,69	489,13	2,30	115 920,00	165 325,52	Sehr Gut
WWK	Rente Classic	AAA (DFS)	345,20	472,56	1,71	118 099,35	161 671,00	Sehr Gut

in Euro; Datenstand August 2020; Beispielfall, Noten, Gewichtung s. Seite 4/5

Quellen: Franke und Bornberg, Finanzstärke-Ratings, eigene Berechnungen

Garantien mit neuen Freiheiten

Gesellschaft	Tarif	Finanzstärke (von)	garantierte Rente	Rente inkl. Überschuss	Überschuss-satz Renten-phase (%)	garantierte Ablaufleistung	Ablaufleistung inkl. Überschuss	Bewertung
Neue Klassikpolicen								
Allianz	ZukunftsRente Perspektive	AA (S&P, Fitch)	343,30	557,05	2,10	115 920,00	188 096,10	Hervorragend
Continentale	Rente Classic Pro	AA+ (DFS)	345,43	565,96	1,50	115 920,00	189 922,91	Hervorragend

in Euro; Datenstand August 2020; Beispielfall, Noten, Gewichtung s. Seite 4/5

Quellen: Franke und Bornberg, Finanzstärke-Ratings, eigene Berechnungen

Absicherung mit Börsenbezug

Gesellschaft	Tarif	Finanzstärke (von)	garantierte Rente	Rente gemäß 3%	Rente gemäß 6%	Überschuss-satz Renten-phase (%)	garantierte Ablaufleistung	Ablaufleistung gemäß 3%	Ablaufleistung gemäß 6%	Bewertung
Klassikpolicen mit Indexbeteiligung										
LV 1871	Rente aufgeschoben (DV)	AA+ (DFS)	334,43	581,91	947,31	2,15	114 385,51	195 012,80	317 471,03	Hervorragend
Nürnberger	Betriebliche DAX®-Rente	A+ (Fitch)	340,46	583,69	1038,83	1,45	115 920,00	198 736,00	353 704,00	Hervorragend
Stuttgarter	DirektRente index-safe	AA+ (DFS)	342,32	607,00	1078,00	1,50	115 920,00	205 752,00	365 140,00	Hervorragend
Württembergische	IndexClever	AA+ (DFS)	346,69	548,22	980,60	2,30	115 920,00	185 299,13	331 442,07	Hervorragend
Allianz	ZukunftsRente IndexSelect	AA (S&P, Fitch)	343,24	469,97	852,71	2,10	115 920,00	158 720,74	287 981,80	Sehr Gut
Axa	Relax Rente Classic	AA- (S&P, Fitch)	338,01	k. A.	918,07	1,98	115 920,00	k. A.	310 199,00	Sehr Gut
Barmenia	DirektRent Index	AA (DFS)	333,06	k. A.	921,22	1,60	115 920,00	k. A.	320 621,60	Sehr Gut
HDI	Two Trust Selekt (DV)	A+ (S&P)	342,18	523,64	950,16	1,69	115 920,00	177 394,00	321 882,00	Sehr Gut
Volkswahl Bund	Klassik modern (DV)	A (Fitch)	342,20	505,00	900,51	1,65	115 920,00	171 405,00	305 054,00	Sehr Gut

in Euro; Datenstand August 2020; Beispielfall, Noten, Gewichtung s. Seite 4/5

Quellen: Franke und Bornberg, Finanzstärke-Ratings, eigene Berechnungen

Aufwärts: Wer auf höhere Chancen am Kapitalmarkt setzen möchte, liegt mit Hybridpolicen richtig



FOCUS MONEY
BESTE DIREKTVER-SICHERUNG bAV
Hybridpolicen
Franke || Bornberg

FOCUS MONEY
BESTE DIREKTVER-SICHERUNG bAV
Gemanagte Hybridpolicen
Franke || Bornberg

FOCUS MONEY
BESTE DIREKTVER-SICHERUNG bAV
Hybridpol. m. Sicherungsf.
Franke || Bornberg

FOCUS MONEY
BESTE DIREKTVER-SICHERUNG bAV
Hybrid Indexpolicen
Franke || Bornberg

Garantien mit Renditekick

Garantie-niveau	Gesellschaft	Tarif	Finanzstärke (von)	garantier-te Rente	Rente gemäß 3%	Rente gemäß 6%	Überschuss-satz Renten-phase (%)	garantierter Renten-faktor ¹⁾	garantierte Ablauf-leistung	Ablauf-leistung gemäß 3%	Ablauf-leistung gemäß 6%	Bewertung
Hybridpolicen												
100%	Allianz	ZukunftsRente InvestFlex m. Gar.	AA (S&P, Fitch)	343,24	426,96	767,40	2,10	14,80	115 920,00	144 192,67	259 167,75	Hervorragend
100%	Continentale	Rente Invest Garant	AA+ (DFS)	345,43	466,00	659,80	1,50	25,77	115 920,00	156 602,00	221 484,75	Hervorragend
100%	WWK	Premium FondsRente protect (DV)	AAA (DFS)	338,83	436,38	718,87	1,71	29,23	115 920,00	149 291,00	245 937,00	Hervorragend
Gemanagte Hybridpolicen												
100%	Allianz	ZukunftsRente KomfortDynamik ²⁾	AA (S&P, Fitch)	343,24	474,59	861,35	2,10	14,80	115 920,00	160 280,82	290 897,98	Hervorragend
Hybridpolicen mit Sicherungsfonds												
100%	Die Bayerische	Garantierente ZUKUNFT (bAV) ³⁾	A+ (Assekurata, U)	340,34	437,09	793,93	1,65	24,96	115 920,00	148 872,00	270 411,00	Hervorragend
100%	Stuttgarter	DirektRente performance-safe	AA+ (DFS)	342,32	487,00	843,00	1,50	24,42	115 920,00	165 205,00	285 691,00	Hervorragend
100%	Württembergische	Genius Direktversicherung	AA+ (DFS)	346,72	443,64	767,20	2,30	29,91	115 920,00	148 326,00	256 503,00	Hervorragend
100%	Alte Leipziger	Alfonds bAV	A+ (Fitch)	344,50	440,54	761,09	1,53	23,54	117 079,20	149 720,03	258 660,55	Sehr Gut
80%	HDI	Two Trust Fokus (DV) ⁴⁾	A+ (S&P)	292,59	442,01	800,49	2,05	23,61	99 119,97	149 739,00	271 180,00	Sehr Gut
Hybridpolicen mit Indexbeteiligung												
100%	Axa	Relax Rente Chance ⁵⁾	AA- (S&P, Fitch)	338,01	573,00	952,85	1,98	20,41	115 920,00	193 611,00	321 946,00	Hervorragend

in Euro; Datenstand August 2020; Beispielfall, Noten, Gewichtung s. Seite 4/5;

¹⁾monatlicher Rentenfaktor pro 10 000 Euro Vertragsguthaben; ²⁾KomfortDynamik Sondervermögen; ³⁾Flossbach von Storch – Multi Asset-Balanced R;

⁴⁾ISP Dynamik VaR 15; ⁵⁾BlackRock Global Funds – Euro-Markets Fund

Quellen: Franke und Bornberg, Finanzstärke-Ratings, eigene Berechnungen

Die
BESTEN
Riester-
Renten

STATTLICHES STAATLICHES *Präsent*



- Hohe Zuschüsse
- Zertifizierte Policen
- Einfacher Antrag

Geldkorb: Die Geschenke liegen parat, aber immer weniger Vorsorgesparer greifen zu

Riester-Rente

Zum Mitnehmen

Fast vier Milliarden Euro lässt der Staat jährlich an Fördermitteln für Riester-Sparer springen. Da sollte sich jeder Berechtigte seinen Anteil sichern – mit den besten Policen

Kaum ein Produkt der Altersvorsorge steht so in der Kritik und ist in letzter Zeit so kontrovers diskutiert worden wie die staatlich bezuschusste Riester-Rente. Seit Jahren stagnieren Akzeptanz wie Absatz, das Interesse der Sparer ist inzwischen sogar rückläufig. Dabei mangelt es nicht an guten Vorschlägen, wie diese geförderte Ansparvariante modernisiert und verbessert werden kann. Branchenverbände, Organisationen, Politik und Kommissionen überschlagen sich jüngst geradezu mit Änderungsinitiativen. Kernelemente der diversen Reformpläne sind meist, die Produkte zu vereinfachen, Kosten zu reduzieren, den anspruchsberechtigten Personenkreis auszuweiten, Garantien zugunsten höherer Renditechancen zu reduzieren und das Fördervolumen dynamisch zu erhöhen.

Das Heute nutzen. Klar sind das alles Vorschläge, die bedenkenswert und sicher auch verbesserungswürdig sind. Allein an der Umsetzung hapert es bislang immer wieder. Dabei ist die Riester-Rente auch heute schon geprägt durch vom Staat geschenktes Geld, das der Sparer sich eigentlich nur abholen muss: Gefördert wird zweifach (s. Tabelle unten), wodurch

Doppelt gefördert

Einerseits zahlt der Staat direkt Grund- und Kinderzulagen in den Vertrag ein, andererseits sind Riester-Beiträge als Sonderausgaben von der Steuer absetzbar. Beides wird verrechnet und die höhere Förderung gutgeschrieben.

Riester-Förderung p.a.	ab 2018
Sonderausgabenabzug	bis zu 2100
Grundzulage	175
Kinderzulage je Kind	185/300 ¹⁾
Mindesteigenbeitrag	4% ²⁾
höchstens	2100 ³⁾
mindestens aber	60

Angaben in Euro; ¹⁾für ab 2008 geborene Kinder; ²⁾des Vorjahreseinkommens abzgl. Zulagen; ³⁾inkl. Zulagen

Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales

sie für alle berechtigten Riester-Sparer lukrativ ist – entweder durch die direkten Zulagen oder die ergänzenden Steuergutschriften. Das führt in Summe zu außerordentlich hohen Förderquoten. Bei einem Euro Beitrag in ein Riester-Produkt kommen so im Schnitt fast vierzig Cent aus dem Staatssäckel. Das peppt die Rendite des Sparers auf sein selbst investiertes Kapital erheblich auf.

Der Erhalt aller gezahlten Beiträge inklusive der direkten Zulagen ist bei Riester-Renten garantiert. Förderberechtigt sind vor allem rentenversicherungspflichtige Arbeitnehmer und Beamte sowie mittelbar auch deren jeweilige Ehegatten. Es muss aber stets der volle Mindesteigenbeitrag in den Vertrag fließen – wenigstens 60 Euro –, sonst werden die Zulagen anteilig gekürzt. Das grundsätzliche Kassieren der Fördermittel ist denkbar einfach: Durch ein Kreuz beim Dauerzulagenantrag übernimmt den weiteren Papierkram der Produktanbieter. Die späteren lebenslangen Rentenzahlungen beginnen dann frühestens mit 62 Jahren, maximal 30 Prozent der angesparten Summe dürfen zu Rentenbeginn einmalig entnommen werden. Die Auszahlungen sind mit dem persönlichen Steuersatz zu versteuern.

Damit der Kunde sicher sein kann, dass die Riester-Angebote auch alle erforderlichen gesetzlichen Regeln erfüllen, werden sie staatlich zertifiziert. Allerdings genießt die Riester-Vorsorge bei vielen Anbietern nicht mehr so hohe Priorität, manche Versicherer geben sogar ganz auf und bieten keine Riester-Policen mehr an. Andere Versicherer bleiben dagegen dabei – und bringen teils sogar überarbeitete, verbesserte Tarife auf den Markt.

Ans Morgen denken. Warum also sollten Sparer noch zögern, sich die staatlichen Zuschüsse zu sichern? Denn fürs eigene Alter finanziell vorzusorgen, ist und bleibt ein wichtiges Thema. „Systemimmanent bei Riester sind die hohen Garantien“, sagt Katrin Bornberg, geschäftsführende Gesellschafterin des

Das müssen die Policen leisten

Zusammen mit den Versicherungsspezialisten von Franke und Bornberg (FB) hat FOCUS-MONEY die besten Riester-Policen ermittelt. Dazu müssen die Angebote eine gute Finanzstärke der Gesellschaft (s. Bonitätsurteile), faire und kundenfreundliche Bedingungen der Tarife (s. FB-Noten) sowie möglichst hohe und nachvollziehbare Leistungswerte in einem Musterfall nachweisen.

Der Musterfall: 32-jährige Riester-Sparer zahlen 35 Jahre lang monatlich den maximalen Förderbeitrag von 175 Euro ein. Alle Policen umfassen volldynamische Rentensteigerungen, zehnjährige Rentengarantiezeiten und bei Tod vor Rentenbeginn die Auszahlung des Vertragsguthabens. Für Hybridpolicen gilt als maßgebender Fonds der Fidelity European Growth, abweichende Fonds sind in den Fußnoten gekennzeichnet. Für realistische Renditeerwartungen der Hybridmodelle (analysiert vom Institut für Vermögensaufbau IVA) erhalten sehr gut geprüfte Versicherer wie WWK, Continentale, Württembergische, Die Bayerische zwei Notenstufen, gut geprüfte wie Axa und Zurich eine Notenstufe gutgeschrieben. Die Gewichtung der Beitragsnote bei den diversen Klassikpolicen: 50 % Garantierenten, 40 % mögliche Renten (jeweils die Durchschnittsnote), 10 % Überschussatz. Bei den Hybridpolicen: 40 % Garantierenten, 40 % mögliche Renten und je 10 % Überschussatz und Rentengarantiefaktor.

Für die Gesamtbewertung zählen die Bonitätsnoten zu 20 %, die FB-Noten und die Beitragsnoten zu je 40 %. Dargestellt werden je Policenmodell nur die „hervorragenden“ und die „sehr guten“ Tarife.

Gesamtnoten

Gesamtnote	Bewertung
bis 1,49	Hervorragend
1,50 bis 1,99	Sehr Gut

FB-Noten

FB-Rating	Schulnote
FFF+	0,5
FFF	0,6 bis 1,5
FF+	1,6 bis 2,5
FF	2,6 bis 3,5
F+	3,6 bis 4,5
F	4,6 bis 5,5
F-	6,0

Bonitätsurteile

S&P	Fitch	Moody's	A.M. Best	Asseku-rata, Bonität	Asseku-rata, Unternehmens-rating	DFSI, Unternehmens-qualität	Note
AAA	AAA	Aaa	A++	AAA			
AA+	AA+	Aa1		AA+			
AA	AA	Aa2	A+	AA	A++	AAA	1
AA-	AA-	Aa3		AA-		AA+	1,25
A+	A+	A1	A	A+	A+		1,75
A	A	A2		A		AA	2
A-	A-	A3	A-	A-	A	A+	2,25

Quellen: Standard & Poor's, Fitch Ratings, Moody's, A.M. Best, Assekurata, DFSI

auf Versicherungen spezialisierten Analysehauses Franke und Bornberg (FB). „Wer darauf setzt und keinen Verlust seines Altersvorsorgekapitals riskieren möchte, kann sicherlich auch mit geringeren Renditechancen leben.“

Dennoch gibt es auch innerhalb der Riester-Policen Angebote mit unterschiedlichen Chance-Risiko-Profilen – von dem ergänzenden staatlichen Renditekick ganz abgesehen. Der Gesetzgeber hat dafür sogar ein eigenes Klassifizierungssystem entwickelt (s. auch Seite 4). Riester-Sparer sollten insofern das zu ihnen passende Modell ganz nach ihrer individuellen Risikoneigung wählen, bevor sie sich dort dann ausgezeichnete Tarife näher anschauen. Zur Orientierungshilfe hat FOCUS-MONEY ge-

meinsam mit Franke und Bornberg den Markt analysiert und die besten Riester-Policen ermittelt. In den Tabellen sind die besten Angebote je Policenmodell und Risikoklasse aufgeführt. Damit es für Vorsorgesparrer keinen Grund mehr gibt, sich die staatliche Unterstützung nicht auch tatsächlich zu sichern. ▢ ▽

WERNER MÜLLER

FOCUS MONEY BESTE Riester-Rente Klassische Policen Franke Bornberg	FOCUS MONEY BESTE Riester-Rente Neue Klassik Franke Bornberg	FOCUS MONEY BESTE Riester-Rente Klassik-Indexpolicen Franke Bornberg
--	--	--

Klassik, Neue Klassik, Klassik-Index

Gesellschaft	Tarif	Zertifizierungsnummer	Chance-Risiko-Klasse	Finanzstärke (von)	FB-Rating	garantierte Rente	mögl. Rente gem. PIA 2 %	mögl. Rente gem. PIA 4 %	mögl. Rente gem. PIA 5 %	mögliche Rente gem. GDV	Überschuss-satz Rentenphase (%)	Bewertung
Klassik												
HanseMerkur	Riester Care	6165	2	AA (DFSI)	FFF	231,27	283,00	418,00	–	299,64	1,15	Sehr Gut
Neue Klassik												
Allianz	RiesterRente Perspektive	6205	2	AA (S&P,Fitch)	FFF+	226,44	262,00	369,00	–	371,90	2,10	Hervorragend
Neue Leben	Aktivplan Riester Klassik	5998	2	A+ (S&P)	FF+	216,86	260,22	368,84	–	343,73	1,50	Sehr Gut
Klassik-Index												
Allianz	RiesterRente IndexSelect	6207	2	AA (S&P,Fitch)	FFF+	226,36	257,00	362,00	–	–	2,10	Hervorragend
HDI	TwoTrust Selekt Riesterrente	5907	2	A+ (S&P)	FFF+	198,89	244,00	341,00	–	–	1,69	Hervorragend
Stuttgarter	RiesterRente index-safe	6287	3	AA+ (DFSI)	FFF+	214,41	243,00	341,00	409,00	–	1,50	Hervorragend
Axa/DBV	Relax RiesterRente Classic	6148	2	AA- (S&P,Fitch)	FFF	211,40	225,00	315,00	–	–	1,98	Sehr Gut

in Euro; Datenstand: Juni 2020; Beispielfall, Noten, Gewichtung s. oben; Beitragsnoten: Garantierenten ab 225 = 1, ab 215 = 1,5 usw.; PIA 2 % ab 260 = 1, ab 250 = 1,5 usw.; PIA 4 % ab 360 = 1, ab 350 = 1,5 usw.; PIA 5 % ab 430 = 1, ab 420 = 1,5 usw.; GDV ab 360 = 1, ab 350 = 1,5 usw.; Überschussatz ab 2,0 = 1, ab 1,8 = 1,5 usw.

Quellen: Franke und Bornberg, Finanzstärke-Ratings, eigene Berechnungen

CHANCE-RISIKO-KLASSEN

Aktuelle Änderungen im Verfahren

Um die Vergleichbarkeit von geförderten Altersvorsorgeprodukten wie Riester-Renten zu erhöhen, müssen Verbraucher ein Produktinformationsblatt erhalten, in dem auch eine Chance-Risiko-Klassifizierung (CRK) der Angebote enthalten ist. Diese vorgeschriebene Einstufung übernimmt im Auftrag des Bundesfinanzministeriums die neutrale Produktinformationsstelle Altersvorsorge (PIA). Dabei reicht das Qualifizierungssystem von der Stufe CRK 1 mit weitestgehend sicheren Policenmodellen bis zu CRK 5 mit rein chancenorientierten Angeboten. Ausgehend von dieser Klassifizierung, ergeben sich je nach CRK zwingend die jährlichen Wertentwicklungen, mit denen die Anbieter ihre möglichen Leistungen hochrechnen und im Informationsblatt darstellen dürfen. So sind zum Beispiel in CRK 2 nur maximal vier Prozent erlaubt, in CRK 3 dagegen auch mögliche Renten mit fünf Prozent Wertentwicklung darstellbar.

Die zugrunde liegende Methodik dieses Verfahrens hat die PIA aber jüngst angepasst. Bislang wurde der volatilste Fonds aus der Fondspalette eines Anbieters für die Klassifizierung ausgewählt. Dieser hat in der Regel auch die höchste Renditechance, sodass die CRK-Einstufung wesentlich von

einem einzigen Fonds getrieben wurde. Künftig richtet sich die Einstufung dagegen nach einem gemäß neuen PIA-Vorgaben gebildeten „Dachfonds“ der gesamten angebotenen Fondspalette. Im Ergebnis dürfte die realitätsnähere Berücksichtigung des Fondsspektrums dann tendenziell zu CRK-Einstufungen in eher etwas niedrigere Klassen führen – mit der Folge, dass dann eben auch nur die Darstellung geringerer PIA-Wertentwicklungssätze erlaubt ist.

Als Erstes wurden die zum 1. Juli neu entwickelten Tarife der WWK nach dieser geänderten Methodik klassifiziert (s. unten). Insofern ist deren CRK-Einstufung mit ähnlichen Produktmodellen auch noch nicht vergleichbar, denn die bereits bestehenden Tarife sollen erst im Lauf der Zeit peu à peu nach der geänderten Methodik neu eingestuft werden. Dadurch darf der WWK-Tarif als Produkt der CRK 2 eben nur mit maximal PIA-4%-Wertentwicklung hochrechnen, während andere Tarife auch (noch) höhere Werte darstellen können.

Aber da in unserem Test jede PIA-Wertentwicklungsstufe ein eigenes Notenschema hat (s. Fußnoten) und je Tarif aus den Noten der möglichen Renten eine Durchschnittsnote gebildet wird, ist die Bewertung der Tarife insgesamt aussagekräftig.

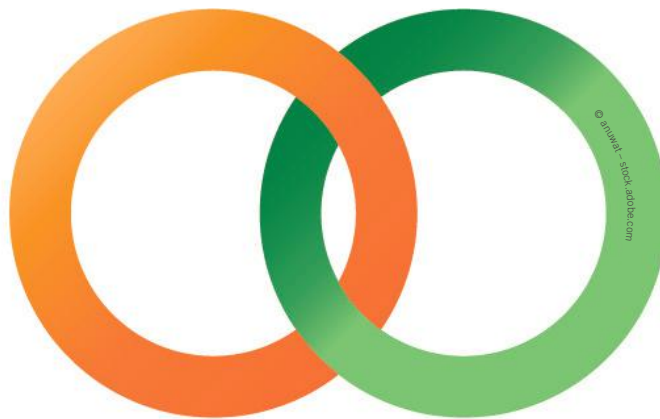
FOCUS MONEY	FOCUS MONEY	FOCUS MONEY	FOCUS MONEY
BESTE	BESTE	BESTE	BESTE
Riester-Rente	Riester-Rente	Riester-Rente	Riester-Rente
Garantieorientierte Hybridpolicen	Gemanagte Hybridpolicen	Hybrid-Indexpolicen	Beitragsorientierte Hybridpolicen
Franke Bornberg	Franke Bornberg	Franke Bornberg	Franke Bornberg

Hybridpolicen

Gesellschaft	Tarif	Zertifizierungsnummer	Chance-Risiko-Klasse	Finanzstärke (von)	FB-Rating	garantierte Rente	mögl. Rente gem. PIA 2%	mögl. Rente gem. PIA 4%	mögl. Rente gem. PIA 5%	Überschuss-satz Rentenphase (%)	garantierter Rentenfaktor ¹⁾	Bewertung
Hybridpolicen, garantieorientiert												
Allianz	RiesterRente InvestFlex ²⁾	6204	4	AA (S&P, Fitch)	FFF+	226,41	237,00	–	410,00	2,10	15,18	Hervorragend
Continentale	RiesterRente Invest Garant	6239	4	AA+ (DFS)	FFF+	218,29	257,00	–	389,00	1,50	25,77	Hervorragend
Die Bayerische	plusrente Riester ²⁾	6173	4	A+ (Assekurata, U)	FFF+	224,40	237,00	–	422,00	1,65	25,59	Hervorragend
Stuttgarter	RiesterRente performance-safe	6194	4	AA+ (DFS)	FFF+	214,41	229,00	–	377,00	1,50	24,24	Hervorragend
Württembergische	Genius RiesterRente Plus ⁴⁾	5916	4	AA+ (DFS)	FFF	201,52	229,00	–	397,00	2,30	29,91	Hervorragend
WWK	Premium FörderRente protect	6333	2	AAA (DFS)	FFF+	214,59	221,00	310,00	–	1,71	29,23	Hervorragend
Alte Leipziger	ALfonds-Riester	6013	4	A+ (Fitch)	FFF	213,65	214,00	–	351,00	1,53	23,31	Sehr Gut
LV 1871	Performer RieStar	5888	5	AA+ (DFS)	FFF	193,37	240,67	–	333,44	2,15	24,62	Sehr Gut
Signal Iduna	Global Garant Inv. Riester-Rente ³⁾	6042	4	A (Assekurata, B)	FFF	198,69	249,00	–	344,00	1,26	23,59	Sehr Gut
Volkswahl Bund	Riester	6090	4	A (Fitch)	FF+	216,76	247,00	–	397,00	1,65	21,29	Sehr Gut
Hybridpolicen, gemanagt												
Allianz	RiesterRente KomfortDynamik ⁵⁾	6203	2	AA (S&P, Fitch)	FFF+	226,41	260,00	372,00	–	2,10	15,18	Hervorragend
Zurich	VarioInvest FörderRente ⁶⁾	6052	4	A+ (A.M. Best)	FFF	202,88	227,18	–	369,00	1,46	27,63	Sehr Gut
Hybrid-Indexpolicen												
Axa/DBV	Relax RiesterRente Chance ⁷⁾	6148	4	AA– (S&P, Fitch)	FFF	211,40	218,00	–	365,00	1,98	20,20	Hervorragend
Axa/DBV	Relax RiesterRente Comfort ⁷⁾	6148	3	AA– (S&P, Fitch)	FFF	211,40	222,00	310,00	371,00	1,98	20,20	Hervorragend
Hybridpolicen, beitragsorientiert												
HanseMerkur	Riester Care invest	6165	3	AA (DFS)	FFF	222,50	270,00	376,00	449,00	1,15	25,82	Sehr Gut

in Euro; Datenstand: Juni 2020; Beispielfall, Noten, Gewichtung s. auch Seite 3; Beitragsnoten: Garantierenten ab 220 = 1, ab 210 = 1,5 usw.; PIA 2% ab 250 = 1, ab 240 = 1,5 usw.; PIA 4% ab 350 = 1, ab 340 = 1,5 usw.; PIA 5% ab 400 = 1, ab 390 = 1,5 usw.; Überschussatz ab 2,0 = 1, ab 1,8 = 1,5 usw.; Rentenfaktor ab 29 = 1, ab 26 = 1,5 usw.; ¹⁾monatlicher Rentenfaktor pro 10000 Euro Vertragsguthaben; ²⁾Flossbach von Storch – Multi Asset-Balanced; ³⁾HANSAsmart Select G; ⁴⁾WWK Quality Select Aktien Europa; ⁵⁾KomfortDynamik Sondervermögen; ⁶⁾Garantie-modell VarioInvest; ⁷⁾BlackRock Global Funds – Euro-Markets Fund

Quellen: Franke und Bornberg, Finanzstärke-Ratings, eigene Berechnungen



Moderne Fondsrenten vereinen Renditechancen und Garantien

Die Produktgeneration WWK IntelliProtect® ist das absatzstärkste Produkt der WWK Versicherungen. Das Altersvorsorgekonzept basiert auf einem iCPPI-Modell. Der spezielle Garantiemechanismus ermöglicht den Kunden höhere Renditechancen.

Beim Thema Geldanlage und Altersvorsorge setzen die Deutschen auf Sicherheit. Das ist keine neue Erkenntnis und wird von vielen unabhängigen Studien belegt. Die Umfragen zeigen sogar auf, dass die Rückzahlung des eingezahlten Kapitals in allen Altersgruppen das wichtigste Kriterium bei der Geldanlage ist. Auch die schon seit Jahren anhaltende Nullzinspolitik der EZB konnte daran wenig ändern.

Bei der Gestaltung von Altersvorsorgeprodukten mit Beitragsgarantie verfolgen die Anbieter verschiedene Ansätze, die auf unterschiedlichen Philosophien der Produktentwickler basieren oder von der technischen Umsetzbarkeit der Lösungen abhängen. Worin auch immer die Beweggründe für ein Produktdesign liegen: Im Mittelpunkt steht die Zielsetzung, einen möglichst hohen Kapitalanlageertrag zu generieren und als Nebenbedingung die gewünschte Garantieleistung zu gewährleisten.

Intelligente Altersvorsorge mit Bruttobeitragsgarantie

Die WWK Lebensversicherung a. G. hat die Herausforderung angenommen und bietet ihren Kunden mit der Produktgeneration WWK IntelliProtect® seit nunmehr zehn Jahren kundenindividuell gemanagte fondsgebundene Rentenversicherungen mit

Bruttobeitragsgarantie an. Die Tarife stehen je nach Steuersituation des Kunden als Privatrente, Direktversicherung, Basis-Rente und insbesondere auch als Rieser-Rente zur Verfügung. Die Garantiezusage wird von der WWK ausgesprochen. Es werden alle laufenden Beiträge bzw. der Einmalbeitrag sowie gegebenenfalls Zuzahlungen ab einem zuvor definierten Garantetermin von dem Versicherungsunternehmen garantiert.

Seit ihrer Einführung hat sich die Produktgeneration zu einer einmaligen Erfolgsgeschichte entwickelt. Mit rund 350.000 Verträgen und einer abgerechneten Beitragssumme von über 10 Mrd. Euro ist sie die absatzstärkste Vorsorgemöglichkeit, die die WWK je für ihre Kunden auf den Markt gebracht hat.

Hauptgrund für den Erfolg ist das intelligente Produkt- bzw. Garantiekonzept WWK IntelliProtect®. Es basiert auf einem sogenannten iCPPI-Modell, bei dem das Kapital für jeden einzelnen Kunden sowohl chancenreich in frei wählbaren Aktienfonds wie auch ganz sicher in einem konventionellen Teil angelegt werden kann. Der besondere Vorteil: Die optimale Aufteilung des Vermögens zwischen diesen beiden Komponenten wird an jedem Bankarbeitstag automatisch an die aktuellen Finanzmarktbedingungen angepasst. Das ermöglicht den Kunden selbst in Zeiten niedriger

Zwei konkrete Marktentwicklungen und die Frage: Was passiert, wenn?



Abbildung 1: An den Kapitalmärkten gibt es Schwankungen. WWK IntelliProtect® reagiert hier mit einem eigenen iCPPI-Modell. Welche Auswirkungen die beiden Beispiele auf die Renditen hatten, zeigt Abbildung 2.

Zinsen hohe Renditechancen. Je nach Kapitalmarktlage und Anlagehorizont fließen dabei bis zu 100% der Kundenbeiträge in Aktien. Nicht zu vergessen: Das alles passiert bei vollem Kapitalschutz und mit hoher Transparenz. Die individuelle Investitionsquote kann von Kunden und Vermittlern tagesaktuell und bequem online eingesehen werden.

Konventionelles Sicherungsvermögen als „riskless asset“

Im Unterschied zu anderen am Markt angebotenen iCPPI-Modellen nutzt der Mechanismus das konventionelle Sicherungsvermögen der WWK Lebensversicherung a. G. als Kapitalerhaltungskomponente. Bei der Barwertbildung wird mit dem Garantiezins von derzeit 0,9%, gearbeitet. Auf den im konventionellen Sicherungsvermögen geführten Sparanteil wird zusätzlich eine Überschussbeteiligung gewährt. Insgesamt maßgeblich ist der sogenannte Ansammlungszins; dieser beträgt auch im Jahr 2020 2,4%. Andere Modelle sind gezwungen, den aktuellen Marktzins der Rentenmärkte bei der Kalkulation für die Erzeugung der Garantie zu verwenden. In Zeiten niedriger Rentenmarktzinsen, die Rendite zehnjähriger deutscher Staatsanleihen beträgt aktuell ca. -0,3%, dies ist ein entscheidender Vorteil für die Kunden der WWK.

Die von der WWK angebotenen Fondsrenten unterscheiden sich erheblich von dem am Markt als Indexpolice angebotenen Rentenversicherungen. Bei dem Garantiesystem der WWK wird das gesamte Vertragsguthaben des Kunden auf Investmentfonds und Sicherungsvermögen des Versicherers aufgeteilt. Je nach individueller Vertragsrestlaufzeit und Börsensituation können damit Aktienquoten von bis zu 100% realisiert werden. Bei Indexpolice handelt es sich vom Grundcharakter teilweise um eher konventionelle Rentenversicherungen, bei denen lediglich die Überschüsse, die dort erwirtschaftet werden, zur sogenannten „Indexpartizipation“ eingesetzt werden.

Rentenfaktor zu 100% auf das Gesamtguthaben

Zudem gehört die WWK zu den wenigen Anbietern am gesamten deutschen

Anpassung der Anlage anhand der konkreten Marktentwicklungen



Abbildung 2: So veränderten die in Abbildung 1 genannten Beispiele die Anlageverteilung. Berechnungsgrundlagen: Tarif RR01 NT, Grundphase: 40 Jahre, Beitrag: 100 Euro monatlich zzgl. 154 Euro Grundzulage p. a., Fonds: DWS Akkumula, 02.11.09 – 30.06.19

Quelle Grafiken: WWK

Markt, die auf Basis der aktuellen Sterbetafeln und des aktuellen Rechnungszinses den Rentenfaktor zu 100% auf das Gesamtguthaben garantieren. Aber auch bei der Verwaltung der Verträge bietet die WWK erstklassigen Service. So bietet der Versicherer beispielsweise bei einem vom Kunden gewünschten Anbieterwechsel einen attraktiven „Full Service“. Dieser minimiert die beim Wechsel entstehenden Verwaltungsaufwände deutlich und wird von den Kunden und dem Vertrieb sehr gut angenommen.

Leistungsfähig und zuverlässig

Der Garantiemechanismus WWK IntelliProtect® hat in den letzten Jahren seine Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit bewiesen. Einerseits wurden Marktschwächen adäquat gemeistert, andererseits wurde schnell und nachhaltig eine hohe Investitionsquote in die freie Fondsauswahl realisiert. Die oben stehende Grafik verdeutlicht die Aufteilung des Vermögens zwischen konventionellem Guthaben und fondsgebundenen Vermögen.

WWK IntelliProtect® bietet durch seinen einzigartigen Garantiemechanismus die besten Renditechancen unter allen fondsgebundenen Hybridprodukten am Markt – das ist das Ergebnis einer Studie des renommierten Instituts für Vermögensaufbau (IVA). Hervorgehoben wurden die hohen Aktienquoten und die damit verbundene Renditestärke der WWK-Police. ■



Von Thomas Heß,
Marketingchef und Organisationsdirektor
der WWK Versicherungen

DIE UNGELIEBTE

Extra-Rente, Deutschland-Rente, Vorsorgekonto: Während Politik und Verbraucherschützer einmütig über das Ende der Riester-Rente sinnieren und neue Modelle präsentieren, fordert die Versicherungswirtschaft eine grundlegende Reform. Einstampfen oder Neuanfang? Der Streit um Riesters Rente ist voll entbrannt.

Die Riester-Rente hatte einen schwierigen Start: „Passt nicht“, titelte mein erster Artikel über die Riester-Rente. Geschrieben hatte ich ihn vor 16 Jahren, 2003. Seinerzeit führte ich unter anderem ein Interview mit Dr. Jörg Maas von Psychonomics über die Gründe für die geringe Akzeptanz. „Die Politik hat die flächendeckende, überzeugende Kommunikation über die staatlich geförderte Altersvorsorge eindeutig verschlafen. Hätte sie dafür geworben und die Ansprache allein den privaten Anbietern überlassen, wären die Berechtigten weniger misstrauisch gewesen“, sagte er. Bereits ein Jahr nach dem Start wurden die Zulagenberechnung und das Abwicklungsverfahren rund um Förderung kritisiert. „Viel zu kompliziert“, bemängelten die Versicherer seinerzeit. Hinzu kam ein enormes Misstrauen gegenüber der Riester-Rente vonseiten der Bevölkerung. Aber auch die Streckung der Vertriebsprovision über fünf Jahre war ein Malus, der dazu führte, dass der Vertrieb in den ersten Jahren einen Bogen um die Riester-Rente machte. Die Unbeliebte. Erst mit der Reform im Zuge des Alterseinkünftegesetzes, der Reduzierung der Anzahl der Zertifizierungskriterien sowie weiterer Vereinfachungen kam der Durchbruch.

Die durchschnittliche Rendite der Riester-Rente lag 2018 bei 3,4 Prozent – nach Kosten und Steuern

Heute existieren rund 16,6 Millionen Riester-Verträge, rund elf Millionen Bundesbürger profitieren von einer staatlichen Förderung. Damit steht die Riester-Rente in Hinblick auf die Anzahl der erreichten Kunden der betrieblichen Altersversorgung (bAV) in nichts nach, heißt es vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP), Altstadt. Zwar gebe es rund 20,8 Millionen Versicherte in der bAV. Rechne man allerdings die 5,7 Millionen Pflichtversicherten aus der Zusatzversorgung des öffentlichen Dienstes heraus, erreichten die privat organisierten Formen der bAV etwa 15,1 Millionen Menschen. Dies belege, dass die Riester-Rente mit 16,6 Millionen Verträgen eine starke und notwendige Stütze bei der Verbesserung der Altersversorgung darstellt, lautet ein Ergebnis des IVFP in seiner im Sommer veröffentlichten Analyse „Die Riester-Rente – Abwracken oder Aufrüsten. Nach Angaben des Gesamtverbandes der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) sind bereits 110 Milliarden Euro auf Riester-Verträgen angespart.

Laut IVFP funktioniert die Riester-Rente, weil gerade niedrige und mittlere Einkommensgruppen erreicht würden. Mehr als

50 Prozent der Kunden wiesen ein Jahreseinkommen von unter 30.000 Euro auf. Zudem würden Frauen überproportional angesprochen. Und die Riester-Rente liefert gute Renditen, betont Professor Michael Hauer, Geschäftsführer des IVFP. Dieser hatte 23.500 Verträge aus den vergangenen fünf Jahren ausgewertet. Demnach lag die durchschnittliche Nettorendite 2018 bei 3,4 Prozent – nach Kosten und Steuern. Auch die Deutsche Bundesbank kam zum Ergebnis, dass die Riester-Rente sehr wohl zu einer Verbesserung der Rentensituation führt – selbst wenn lediglich die eingezahlten Beiträge inklusive der Zulagen für eine Verrentung zur Verfügung stünden. Beachtung finden derartige Studien kaum.

Vielmehr hält sich hartnäckig die Kritik, Riester würde sich nicht lohnen. „Das negative Image resultiert in großen Teilen aus einer überzogenen öffentlichen Erwartungshaltung. Erstens dürfen wir den ursprünglichen Auftrag der Riester-Rente nicht vergessen: Das formulierte Ziel war nicht, den Bürgern einen Weg zur Schließung ihrer Versorgungslücke zu ebnet. Vielmehr sollen sie dazu ermutigt werden, die mit der Reform beschlossene Senkung des gesetzlichen Rentenniveaus mithilfe der Kapitalmärkte aufzufangen. Dabei hilft der Staat, indem er jährliche Grund- und Kinderzulagen sowie steuerliche Vorteile gewährt. Dies ist aus unserer Sicht mit einem Bestand an weit über 16 Millionen Riester-Verträgen gut gelungen. Diese Erfolge sollten auch von den Medien nicht permanent kleingeredet werden“, sagt Thomas Heß, Marketingleiter und Organisationsdirektor bei den WWK Versicherungen in München. Zweitens greife es zu kurz, ein Altersvorsorgeprodukt rein über die Rendite der Verträge beurteilen zu wollen und den wesentlichen Aspekt der Absicherung des Langlebkeitsrisikos völlig unberücksichtigt zu lassen. Das Schließen entstehender Versorgungslücken könne nur die Versicherungswirtschaft über den Kollektivausgleich lösen. Die Riester-Rente sei ein Teil dieser Lösung. „Und drittens kann sich die gesamte Finanzbranche nicht den Folgen der von der EZB absichtlich extrem niedrig gehaltenen Zinsen entziehen. Eine massive Umverteilung zulasten aller Sparer ist die Folge, das nimmt die Politik stillschweigend in Kauf“, sagt Heß. Die Münchener glauben an Riester und gehören zu den wenigen Versicherungsunternehmen, die nennenswertes Neugeschäft mit dem Produkt schreiben.

Wie die WWK glaubt auch Die Bayerische an die Vorteile und wirbt aktiv für Riester. Aufgrund der Dauerschelte hat der Versicherer mit Maklerpools wie Jung, DMS & Cie, Netfonds oder Apella die Initiative „ProRiester“ ins Leben gerufen. „Die letzten Jahre war die Presseberichterstattung zur Riester-Rente meist von



Martin Gräfer, Die Bayerische: „Bisher sehen wir keinen Beweis, dass eine öffentlich-rechtliche Trägerschaft eine bessere kapitalgedeckte Altersvorsorge machen kann, als die Privatwirtschaft.“

pauschaler Kritik geprägt oder von pauschaler Glorifizierung. Dadurch wurden die Kunden stark verunsichert. ProRiester hat sich zum Ziel gesetzt, die Diskussion zu versachlichen. Die Argumente für und gegen die Riester-Rente sollten transparent dargestellt werden“, erklärt Vorstand Martin Gräfer.

Die letzten Jahre war die Berichterstattung zur Riester-Rente in der Presse meist geprägt von pauschaler Kritik oder Glorifizierung

Dennoch ist „Riester-Bashing“ en vogue. Es vergeht kaum ein Tag, an dem nicht eine Partei oder eine Verbraucherschutzorganisation mit Reformvorschlägen um die Ecke biegt: Da wirbt die Verbraucherzentrale Bundesverband für eine „Extrarente“. Aus Baden-Württemberg kommt das Modell „Vorsorgekonto“ und die schwarz-grüne Landesregierung in Hessen steuert die Idee einer „Deutschland-Rente“ bei. Letztere hatte der hessische CDU-Landesverband über einen Antrag in Leipzig ins Spiel gebracht. Sie soll als Alternative zur Riester-Rente fungieren. Wer für das neue Angebot zuständig sein soll – etwa die Deutsche Rentenversicherung – ist offen. Ebenso, wie weit sich der Kreis der Nutznießer zieht: Sollen neben Arbeitnehmern auch Selbstständige

und Beamte zugreifen dürfen? Fragen, auf die es derzeit noch keine Antworten gibt. Gemein ist allen Modellen, dass es Standardprodukte sein sollen mit niedrigen Verwaltungs- und Abschlusskosten – sowie ohne Vermittler und komplizierte Regeln. „Transparent und innovativ“ soll das neue Angebot den Verbreitungsgrad der Altersvorsorge pushen. Klingt erst mal gut. Man fragt sich nur, wie. Denn die Erfahrungen der letzten Jahre zeigen, dass die Bereitschaft der Deutschen, Geld für die freiwillige private Altersvorsorge in die Hand zu nehmen, eher gering ist. Das belegen diverse Umfragen von Vertrieben, Banken, Versicherern.

„Auffällig ist, dass unter Titeln wie Extra-Rente, Deutschlandrente oder Vorsorgefonds derzeit nahezu jede Partei ein staatlich orchestriertes privates Vorsorgemodell diskutiert“, ergänzt Dr. Reiner Will, geschäftsführender Gesellschafter der Assekurata Rating Agentur, Köln. Gemeinsam sei diesen Vorschlägen eine chancenorientiertere Kapitalanlage, insbesondere in Aktien, kombiniert mit einem weitgehenden Verzicht auf Garantien und der Vorgabe, dies mit minimalen Kosten zu bewerkstelligen. „Die Pläne klingen“, so Will, „vordergründig verlockend, offenbaren aber auch ein bedenklich unkritisches Vertrauen in die Finanzbeziehungsweise Aktienmärkte.“ Wenn dem Bürger die Anlageentscheidungen abgenommen werden solle, stelle sich letztendlich die Frage, wer dafür die Haftung übernehme? Ein Blick auf



Thomas Heß, WWK: „Wir brauchen keinen Staatsfonds oder ähnlich geartete Vorschläge.“

die Nahles-Rente in der bAV zeigt, dass die Sozialpartner das Risiko einer aktienorientierten Altersvorsorge meiden. Kritik an den Vorschlägen äußert denn auch Gräfer: „Warum sollten diese Lösungen besser sein? Das kann man dadurch erreichen, dass man ein Obligatorium einführt – das wäre mit vorhandenen Lösungen auch möglich. Man kann Garantieelemente herausnehmen – auch das gibt es am privaten Markt schon.“ Dass die gesetzliche Rentenversicherung derzeit so renditeträchtig aussehe, liege vor allem an der extremen Niedrigzinsphase, die kapitalgedeckte Systeme gegenüber umlagefinanzierten Systemen benachteilige. „Bisher sehen wir keinen Beweis dafür, dass eine öffentlich-rechtliche Trägerschaft eine bessere kapitalgedeckte Altersvorsorge machen kann als die Privatwirtschaft.“

„Ich halte Beratung, gerade bei komplexen und langfristig abgeschlossenen Produkten für die Altersvorsorge für unverzichtbar“

Gerade beim Thema Altersvorsorge könne die Versicherungswirtschaft auf eine sehr hohe Expertise verweisen, die sie bereits seit Jahrzehnten aufgebaut habe, sekundiert WWK-Mann Heß. „Diese sehe ich beim Staat nicht. Wir wissen zudem alle, dass die Riester-Rente in der ursprünglichen Konzeption kaum Nachfrage erfahren hat, weil die Provision über die Laufzeit verteilt wurde. Erst mit der geänderten Provisionsregelung wurde das Produkt ein Erfolg. Anders ausgedrückt muss man sagen, die vom Staat gewünschte große Verbreitung in der Bevölkerung findet nur dann statt, wenn das Produkt auch für den Vertrieb attraktiv ist. Ich halte Beratung, gerade bei komplexen und langfristig abgeschlossenen Altersvorsorgeprodukten für unverzichtbar“, sagt Heß. Und diese gebe es eben nicht umsonst. „Überall nehmen wir zu zahlende Dienstleistungen in Anspruch, nur bei Versicherungen meinen wir, alles sei kostenlos. Außerdem belegt der Erfolg innovativer Garantiefondskonzepte dass es auch bei bestehenden Produkten effiziente und chancenreiche Lösungen für die private Altersvorsorge gibt. Wir brauchen keinen Staatsfonds oder ähnlich geartete Vorschläge“, so Heß.

Einer Zentralisierung der Altersvorsorge in den Händen des Staates erteilt die Branche eine Absage. Gleichwohl sehen die Versicherer die Notwendigkeit einer umfassenden Riester-Reform. Als Reaktion auf den Vorschlagsreigen legten in einer konzertierten Aktion der GDV gemeinsam mit den Verbänden der Investmentfondsgesellschaften und Bausparkassen einen Fünf-Punkte-Plan vor. Damit stemmen sich die an der Riester-Rente Beteiligten gegen ein staatliches Standardprodukt. Die Vorschläge: Ein Standardprodukt ohne komplizierte Wahlmöglichkeiten. Der Einschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung oder die Bildung von Wohneigentum á la Wohn-Riester wären somit obsolet. Gleichzeitig plädieren die Verbände für eine transparentere Förderung. Für jeden selbst gezahlten Euro erhalten Riester-Sparer eine Förderung von mindestens 50 Cent. Wünschenswert wäre zudem eine Öffnung der Riester-Rente für einen deutlich breiteren Förderkreis: So sollen künftig alle in Deutschland unbeschränkt Einkommensteuerpflichtigen Anspruch auf die Förderung haben, also auch Selbstständige. Darüber hinaus wird eine Lockerung der 100-Prozent-Beitragsgarantie gewünscht. Denn gerade die strikten Kapitalvorgaben machen in Zeiten niedriger Zinsen eine ertragreiche Kapitalanlage nahezu unmöglich. Zudem fordern die Verbände eine deutliche Vereinfachung des Zulagenverfahrens.

Statt neuer Instrumente, die die Altersvorsorgelandschaft komplexer machen, gilt es jetzt, die Riester-Rente sinnvoll zu reformieren

„Den angesprochenen Fünf-Punkte-Plan der Verbände halten wir im Wesentlichen für angemessen, insbesondere wenn es um die Vereinfachung des Zulagenverfahrens und um eine für die Sparer attraktivere Gestaltung der Förderung geht. Dies gilt auch für eine Öffnung etwa für Selbstständige. Wir können uns einen Standard-Riester ohne komplizierte Wahlmöglichkeiten und mit Lockerung der Bruttobeitragsgarantie vorstellen“, sagt Heß. „Allerdings glauben wir, dass nur eine 100-Prozent-Beitragsgarantie dem Sicherheitsbedürfnis des deutschen Sparers entspricht.“ Kunden seien nicht bereit, auf verminderte Garantien zu setzen. Deshalb fordert die WWK einen Erhalt der heutigen Riester-Rente mit vollständiger Bruttobeitragsgarantie. „Sowohl der Standard-Riester als auch die heute geförderte Riester-Vorsorge könnten unseres Erachtens nebeneinander am Markt existieren. Es bliebe so dem Kunden überlassen, die Vorsorgeform zu wählen, der er am meisten vertraut“, so das Fazit von Heß.

„Abwracken oder Aufrüsten“ lautete der Titel der IVFP-Studie über die Zukunft der Riester-Rente. „Unsere Ergebnisse zu Verbreitung und Rendite sowie die Tatsache, dass sich fast 17 Millionen Sparer für die Riester-Rente entschieden haben, unterstreicht den Erfolg dieser Form der privaten Altersvorsorge. Die Einführung weiterer Versorgungswege würde die Übersichtlichkeit des ohnehin schwer verständlichen deutschen Alterssicherungssystems unnötigerweise erhöhen“, lautet das Fazit von IVFP-Geschäftsführer Hauer. „Statt neuer Instrumente, die die Altersvorsorgelandschaft in Deutschland noch komplexer machen, gilt es jetzt, die Riester-Rente sinnvoll zu reformieren“, lautet denn auch die abschließende Forderung.

Jörg Droste, Cash.

WWK Versicherungen SPITZENPLATZ. FÜR SPITZEN- RENDITE.

Private Altersvorsorge lohnt sich nicht – die WWK hält mit einem innovativen Garantieprodukt dagegen

Wie die WWK trotz Niedrigzinsphase mit hohen Renditen überzeugt: Interview mit Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor WWK Versicherungen.



Die Niedrigzinsphase nimmt kein Ende. Wohin steuert die private Altersvorsorge?

Die private Altersvorsorge ist für viele Menschen ein wesentlicher Baustein eines sorgenfreien Lebensabends. Allerdings nagen seit einiger Zeit die anhaltenden Niedrigzinsen am Leistungsversprechen der Lebensversicherer. Sinkende Auszahlungen und Renten sind die Folge und erschweren den Aufbau der notwendigen finanziellen Mittel. Die Spareinlagen bei den Banken sind noch schlimmer betroffen. Hier müssen Kunden bald mit negativen Zinsen, also mit realen Verlusten, rechnen. Die WWK geht seit vielen Jahren einen anderen Weg. Wir setzen in unseren fondsgebundenen Versicherungen auf chancenreiche Aktieninvestments kombiniert mit effektiven Garantien. Damit erhalten Sparer deutlich höhere Gewinnchancen, ohne das Risiko einzugehen, Geld zu verlieren.

Ganz offen: Garantien kosten Geld. Wie schaffen Sie es trotzdem eine attraktive Rendite zu erzielen?

Das ist natürlich richtig. Allerdings minimieren wir die Kosten durch unser innovatives Garantiesystem WWK IntelliProtect®. Es sorgt dafür, dass die Sparguthaben jedes einzelnen Kunden je nach Finanzmarktlage an jedem einzelnen Bankarbeitstag optimal in frei wählbare Aktienfonds und ganz sicher in einem konventionellen Teil angelegt werden. Damit profitieren Kunden direkt von den stei-

genden Aktienkursen und sind gleichzeitig vor den Risiken eines Kapitalverfalls an den Märkten geschützt.

Nebst Garantie wünscht der Kunde eine ansprechende Performance. Welche Anlagen stehen dem Kunden dafür zur Auswahl?

Der Kunde kann aus einer Palette von über 30 Investmentfonds verschiedener renommierter Fondsanbieter wählen. Damit beteiligt er sich über Aktieninvestments äußerst chancenreich am Produktivvermögen vieler Unternehmen. Je nach Kapitalmarktlage und Anlagehorizont fließen dabei bis zu 100 Prozent der Kundenbeiträge in Aktien.

Das Finanzmagazin FOCUS-MONEY hat zusammen mit dem renommierten Institut für Vermögensaufbau (IVA) unlängst moderne Garantiepolicen unter die Lupe genommen. Mit welchem Ergebnis für die WWK?

Das Institut hat die verschiedenen Garantiemodelle der Versicherer einem intensiven Praxistest unterzogen. Das Ergebnis ist eindeutig: Die WWK hat das beste Vorsorgeprodukt am ganzen Markt. Die Experten loben besonders die hohen Aktienquoten und die Renditestärke, die dank der individuellen und täglichen Umschichtung der Kundengelder erzielt werden.

Die WWK bietet ihre Fondsrenten mit Garantie sowohl als Privatrente, Direktversicherung, Basis-Rente und insbesondere auch als Riester-Rente an. Hat die Riester-Rente überhaupt noch eine Zukunft?

Wir halten die Riester-Rente für einen aus Kundensicht sehr attraktiven Vorsorgeweg. Sie ist mit circa 16,5 Mio. abgeschlossenen Verträgen auch ein guter Markterfolg. Der von etlichen Medien und auch von Seiten der Verbraucherschützer vielfach geäußerte Vorwurf, dass sich die Riester-Rente nicht lohnt, stimmt nur, wenn das gewähl-

te Riester-Produkt vorwiegend in festverzinsliche Wertpapiere investiert ist. Intelligente Produktkonzepte ermöglichen auch in Zeiten niedriger Zinsen hohe Investitionsquoten in Aktienfonds. Wenn man dann noch die üppige staatliche Förderung bei der Riester-Rente hinzunimmt, kommt man zu dem Ergebnis, dass die Aussage „Riester rechnet sich nicht“ schlichtweg falsch ist.

Neben den leistungsstarken Produkten genießt die WWK auch den Ruf, einer der finanzstärksten Lebensversicherer in Deutschland zu sein. Welche Vorteile haben die Kunden davon?

Bei den beiden wichtigsten finanziellen Sicherheitspuffern eines Lebensversicherers, der Substanzkraft und der Eigenkapitalausstattung, sind wir in der Tat führend und liegen weit über dem Branchendurchschnitt. Das dicke Finanzpolster verschafft uns in erster Linie mehr Bewegungsfreiheit bei der Kapitalanlage. Wir können größere Risiken schultern und flexibel in Anlageformen investieren, die höhere Renditen abwerfen als bonitätsstarke Anleihen. Darüber hinaus ist die Finanzstärke ein Garant dafür, dass wir die Leistungs- und Garantieverprechen an unsere Kunden langfristig auch einlösen können. In den aktuellen Niedrigzinszeiten ist dies ein wichtiger Aspekt für die Kunden bei der Wahl ihres Vorsorgepartners.



MEHR ALS
30
TOP-FONDS
ZUR AUSWAHL

BIS ZU
100%
AKTIENQUOTE

WWK
VERSICHERUNGEN

„DIE AUSSAGE IST SCHLICHTWEG FALSCH“

Eine neue Studie des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung kommt trotz aller Unkenrufe zu der Erkenntnis, Riester lohnt sich. Cash. fragte bei Thomas Heß, Organisationsdirektor Partnervertrieb WWK Versicherungen nach, wie erfolgreich das Produkt dort ist.

Die Niedrigzinsphase scheint kein Ende zu nehmen. Die Europäische Zentralbank hat den Zins gerade erst auf minus 0,5 Prozent gesenkt. Wie bewerten Sie diese finanzpolitische Entscheidung – auch vor dem Hintergrund, dass die Menschen für das Alter vorsorgen müssten?

Heß: Die Entscheidung der Europäischen Zentralbank ist keine gute Nachricht für Sparer und jeden der für das Alter vorsorgt. Und auch für die Versicherungswirtschaft sind das extrem schwierige Rahmenbedingungen. Das große Problem ist der Garantiezins, den die Lebensversicherer in ihren Beständen haben. Der dramatische Zinsverfall lässt die Probleme in der Branche natürlich wachsen. Die WWK ist aufgrund ihrer von je her starken Ausrichtung auf Fondspolizen allerdings deutlich weniger betroffen. Zudem verfügen wir über eine äußerst starke finanzielle Substanz. Das Unternehmen befindet sich daher in einer guten strategischen Ausgangslage, um die hohen Anforderungen der Zukunft zu meistern.

Welche Alternativen bleiben einem 28-jährigen Berufstätigen angesichts der Misere noch?

Heß: Für die private Altersvorsorge bleibt Kunden bei den von der EZB künstlich niedrig gehaltenen Zinsen nur der Weg über aktienbasierte Vorsorgeprodukte. Denn letztlich sind nur sie in der Lage, eine auskömmliche Rendite zu erwirtschaften.

Das Problem: Die Riester-Rente kämpft seit ihrer Einführung 2002 mit einem schlechten Image. Nun kam Anfang Juli das Deutsche Institut für Altersvorsorge in Zusammenarbeit mit dem Institut für Vorsorge und Finanzplanung zu dem Schluss, dass die Riester-Rente 17 Jahre nach ihrer Einführung hinsichtlich der Rentabilität, der Marktdurchdringung, der Kundengruppen sowie ihrer Verbreitung ein Erfolg sei. Also scheint sich Riester trotz aller Unkenrufe zu lohnen. Warum übt der Verbraucherzentrale Bundesverband dennoch unentwegt Kritik?

Heß: Wir halten die Riester-Rente für einen aus Kundensicht sehr attraktiven Vorsorgeweg. Sie ist mit circa 16,5 Millionen abgeschlossenen Verträgen auch ein guter Markterfolg. Der von etlichen Medien und auch von Seiten der Verbraucherschützer vielfach geäußerte Vorwurf, dass sich die Riester-Rente nicht lohnt stimmt nur, wenn das gewählte Riester-Produkt vorwiegend in festverzinsliche Wertpapiere investiert ist. Intelligente



Thomas Heß

Produktkonzepte ermöglichen auch in Zeiten niedriger Zinsen hohe Investitionsquoten in Aktienfonds. Wenn man dann noch die üppige staatliche Förderung bei der Riester-Rente hinzunimmt, kommt man zu dem Ergebnis, dass die Aussage „Riester rechnet sich nicht“ schlichtweg falsch ist.

Hätten Sie Lösungsansätze, wie Riester reüssieren könnte?

Heß: Wir halten wenig davon, die Bevölkerung durch stetige Pauschalkritik an der Riester-Rente und wenig transparente Diskussionen um ein neues standardisiertes Produkt oder gar eines verpflichtenden Staatsfonds zu verunsichern. Im Gegensatz dazu wäre es deutlich sinnvoller, den bestehenden Riester zu verbessern. Dazu gehören in erster Linie die Vereinfachung des Zulagenverfahrens und natürlich auch die Erweiterung des förderfähigen Personenkreises.

Wie hat sich die Riester-Rente bei der WWK entwickelt? Und warum sind sie dort so erfolgreich?

Heß: 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. Die vielfach geäußerten Kritikpunkte „wenig Rendite“ und „niedrige Investitionsquoten“ gelten nicht für die WWK. Bei unserer Riester-Rente genießen die Kunden durch die börsentägliche Allokation jedes einzelnen Vertrags zwischen Sicherungsvermögen und frei wählbaren Aktienfonds in der Ansparphase sehr hohe Renditechancen. Wir sprechen hier von bis zu 100 Prozent des Geldes, das in Aktien fließt.

Das Interview führte Jörg Droste, Cash.

„Die Riester-Rente ist für uns eine Erfolgsstory“

Die WWK Lebensversicherung a. G. ist besonders stark in der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) und bei der Riester-Rente unterwegs. In beiden Bereichen plädiert Vertriebsvorstand Rainer Gebhart für eine Beibehaltung der 100-prozentigen Kapitalgarantien. Anträge in Papierform wird es für ihn infolge anhaltender Digitalisierung schon bald nicht mehr geben.

FONDS EXKLUSIV: *Der Gesetzgeber hat mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz vor rund eineinhalb Jahren die Förderungen bei der bAV erhöht. Haben diese Verbesserungen die Umsatzzahlen bei der WWK angekurbelt?*

RAINER GEBHART: Ja, wir wachsen seit Jahren sehr stark im bAV-Geschäft. Die verbesserten Rahmenbedingungen haben diesen Trend sicherlich zusätzlich befeuert. Konkret in Zahlen ausgedrückt, heißt das: Seit 2012 konnten wir die abgerechnete bAV-Produktion von 258 auf 459 Millionen Euro Brutto-Beitragssumme steigern. Dadurch erreichte unser bAV-Geschäft im Eigenvertrieb Ende 2018 einen Anteil von 23,4 Prozent und im Partnervertrieb, also im Maklergeschäft, von 15,6 Prozent am kompletten Leben-Geschäft. Die gesamte abgerechnete Leben-Produktion der WWK betrug im Jahr 2018 gut 2,5 Milliarden Euro. Ein wesentlicher Treiber hierfür ist sicherlich unsere am Markt nach wie vor einmalige Produktgeneration „WWK IntelliProtect®“.

Wie hat sich Ihr Riester-Geschäft entwickelt? Hier hat der Staat bei den Förderbedingungen ebenfalls nachgelegt.

R. G.: Die Riester-Rente hat sich für die WWK zu einer absoluten Erfolgsgeschichte entwickelt. Hier konnten wir die abgerechnete Produktion noch deutlicher von 226 Millionen in 2012 auf 1.285 Millionen Euro steigern. Damit erzielt die Riester-Rente einen Anteil an unserer gesamten Beitragssumme im Leben-Bereich von beachtlichen



„Seit vielen Jahren erzielen wir eine branchenweit überdurchschnittliche Nettorendite, in 2018 betrug sie 4,0 Prozent.“

RAINER GEBHART, WWK

51 Prozent. Dahinter folgen die Segmente „nicht geförderte Produkte“ und die „Direktversicherung“ mit Anteilen von 27 beziehungsweise 17,4 Prozent.

Bundesweit ist die Situation eine andere: Der Riester-Vertragsbestand stagniert seit Jahren und ist Ende 2018 sogar erstmals zurückgegangen. Was sind nach Ihrer Meinung die Gründe?

R. G.: Aufgrund vielfältiger medialer Kritik hat die Riester-Rente keine allzu gute Stellung in der öffentlichen Wahrnehmung. Viele Lebensversicherer haben sich inzwischen aus diesem Segment zurückgezogen, weil es ihnen zu kleinteilig, verwaltungsintensiv und kostenaufwändig ist. Besonders gilt dies für Anbieterwechsel und die Abwicklungen mit der Zulagenstelle.

Deshalb mussten Vereinfachungen vor allem dort ansetzen. Wir haben uns aber bereits vor vielen Jahren IT-seitig mit einem selbst entwickelten und leistungsstarken Verwaltungssystem auf diese Rahmenbedingungen eingestellt. Dadurch können wir die Verträge relativ kostengünstig verwalten. Darüber hinaus bieten wir dem Vertrieb bei Riester-Überträgen einen Full-Service an. Die Vermittler werden damit soweit wie es nur möglich ist, von der Abwicklung befreit. Allein diese Serviceleistung gibt uns gehörig Rückenwind.

Können Sie den Kostenvorteil für den Kunden beziffern?

R. G.: Das hängt von den Vertragsdaten der Kunden ab. Entscheidender für die Renditechancen der Riester-Ver-

träge sind aber die Performance der gewählten Fonds und das im Produkt implementierte Garantiesystem. Hier entscheidet sich, in welchem Umfang die Beiträge tatsächlich ertragsorientiert investiert werden können. Ablesbar ist dies an den Investitionsquoten, die unsere Kunden börsentäglich für ihren Vertrag online einsehen können. Dank „WWK IntelliProtect®“ erreichen diese Quoten je nach individueller Vertragssituation und Börsenverlauf rasch Werte zwischen 50 und 90 Prozent und liegen damit deutlich über denen klassischer Garantiemodelle. Diese erlauben aufgrund des anhaltenden Niedrigzinsumfeldes nur noch geringe Ertragschancen.

Halten Sie es für ratsam, die Riester-Rente zu novellieren, wie es in jüngster Zeit teils propagiert wird?

R. G.: Wir sind klar dafür, die Riester-Rente zu vereinfachen. Ansätze dazu hatte ich zuvor beschrieben. Davon abgesehen sollten aber die bestehenden Rahmenbedingungen beibehalten werden. Das gilt insbesondere für die 100-prozentige Kapitalgarantie. Die Menschen wollen die Sicherheit, dass ihre eingezahlten Beiträge und Zulaagen nicht verlorengehen können. Vermutlich ist auch dies eine der Ursachen dafür, dass das Sozialpartner-Modell in der bAV nicht in Gang kommt. Unser effizientes Garantiesystem führt unter Beibehaltung der Kapitalgarantie zu sehr hohen Investitionsquoten, sodass wir keinen Anlass dafür sehen, die Kapitalgarantien bei Riester abzusenken. Bestenfalls sollte der Gesetzgeber die Wahlmöglichkeit eröffnen, die Riester-Rente zusätzlich mit geringeren Garantien von beispielsweise 80 oder 90 Prozent anzubieten.

Ist es angesichts der vollumfänglichen Kapitalgarantie für Kunden ratsam, sicherheitsorientierte Fonds für ihre Fondspolice zu wählen?

R. G.: Nein, im Gegenteil. Die Kapitalgarantien stellen wir mittels eines iCPPI-Ansatzes über unseren Deckungsstock sicher. Folglich sind

unsere Kunden mit dem anderen Teil ihres Kapitals besser in ertragsorientierten Anlagen wie Aktienfonds aufgehoben. Als ideal erweisen sich global ausgerichtete Aktienfonds. Viele Mitbewerber bieten bei ihren Drei-Topf-Hybridmodellen jedoch europäische Aktienfonds an, da sich diese leicht über Finanzderivate absichern lassen. Deren Kurse schwanken aber viel stärker als die der globalen Aktienfonds, wie uns unabhängige Analysehäuser bestätigen. Dies wirkt sich nachteilig auf die Effektivität und damit auf den Investitionsgrad des Garantiesystems aus.

Kurz zum Thema Garantieverpflichtungen, Herr Gebhart. Wie kommen Sie mit den Anforderungen im Niedrigzinsumfeld zurecht?

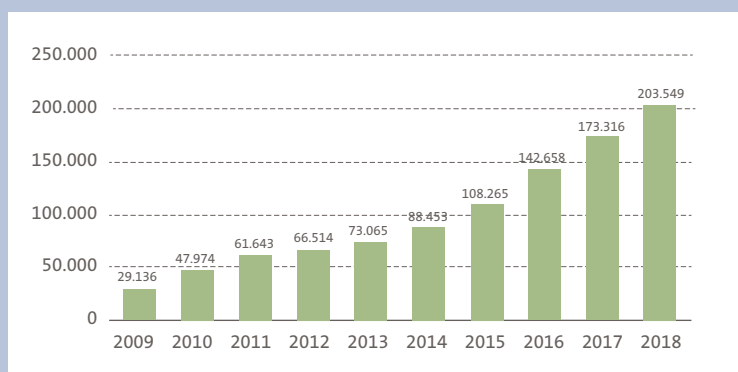
R. G.: Auch wir verfügen bei unseren konventionellen Vertragsbeständen aus früheren Zeiten noch über Garantieverpflichtungen von bis zu vier Prozent. Im Durchschnitt liegen die hieraus resultierenden Anforderungen unter Berücksichtigung der zu bildenden Zinszusatzreserven aber bei nunmehr 1,8 Prozent. Zudem belasten uns die Garantieversprechen aus der Vergangenheit aufgrund unser überdurchschnittlich hohen Bestände an Fondspolice absolut betrachtet deutlich weniger als unsere Wettbewerber. Gleichzeitig erzielen wir seit vielen Jahren eine bran-

chenweit überdurchschnittliche Nettoerrendite, in 2018 betrug sie 4,0 Prozent. Insgesamt kommen wir mit den Niedrigzinsen also gut zurecht.

Die WWK ist kürzlich mit „sehr gut“ für ihre digitale Schnittstellen zum Vertrieb ausgezeichnet worden. Was hat es damit auf sich?

R. G.: Wir setzen die Digitalisierung zur Unterstützung unseres Vertriebs ein. Wir vereinfachen die Prozesse, machen sie schneller. Ganz besonders zeigt sich dies in der Umsetzung der BIPRO-Normen. Schon in einigen Jahren, denke ich, wird es keine Anträge mehr in Papierform geben. Bereits heute haben wir in unserer Ausschließlichkeitsorganisation digitale Antragsquoten von über 90 Prozent. Diesen Weg gehen wir konsequent weiter und sind dadurch vielen Mitbewerbern einen Schritt voraus. Wir sind am Markt nicht dafür bekannt, die höchsten Provisionen zu bezahlen. Das sollen andere machen. Für uns ist das keine nachhaltige Geschäftspolitik. Natürlich wollen auch wir die Beratungsleistung unserer Vertriebspartner angemessen und attraktiv monetär honorieren. Genauso wichtig sind uns aber auch überzeugende und leistungsstarke Produkte sowie ein einwandfrei funktionierender Service. Der Partnervertrieb honoriert das, denn hier wachsen wir seit vielen Jahren sehr stark.

WWK: STEIGENDES RIESTER-GESCHÄFT (STÜCKZAHLEN/BESTAND)



Quelle: WWK, 2019



„DIE RIESTER-RENTE IST DEUTLICH BESSER ALS IHR RUF“

Für die WWK ist die Riester-Rente eine Erfolgsgeschichte, wie Thomas Heß, Organisationsdirektor Partnervertrieb bei den WWK Versicherungen, im insider-Gespräch erläutert. Dabei setzt der Münchener Anbieter beim Thema Riester auf eine fondsgebundene Lösung inkl. Garantie.

insider: Einmal mehr wurde die Riester-Rente von Kritikern „abgewatscht“. Ist sie demnach für den Verbraucher noch rentabel bzw. gibt es noch eine Zielgruppe hierfür?

Thomas Heß: Da der förderberechtigte Personenkreis mit etwa 30 Mio. fast doppelt so hoch liegt wie die Anzahl der existierenden Verträge, ist das Nachfragepotenzial noch lange nicht erschöpft. Zudem ist die Riester-Rente deutlich besser als ihr Ruf. Betrachtet man die für den Kunden entscheidende Förderrendite, ist Riester fast unschlagbar – auch nach Abzug aller Kosten. Alleine wegen der Förderung kommt der objektive Betrachter bereits zu dem Ergebnis, dass die Aussage „Riester rechnet sich nicht“ überhaupt nicht stimmen kann.

insider: Was entgegnen Sie dann Kritikern, die behaupten, dass selbst das Sparschwein eine bessere Anlageoption darstelle als Riester?

Heß: Intelligente Produktkonzepte ermöglichen auch in Zeiten niedriger Zinsen hohe Investitionsquoten in Aktienfonds. Bei unserer Riester-Rente basiert der Garantiemechanismus auf einem sogenannten iCPPI-Modell. Aufgrund der börsentäglichen Allokation jedes einzelnen Kundenvertrags zwischen Sicherungsvermögen und frei wählbaren Aktienfonds haben unsere Sparer in der Ansparphase sehr hohe Renditechancen. Wir sprechen hier von bis zu 100 Prozent des Geldes, das in Aktien fließt. Nicht zu vergessen: Das alles passiert mit vollem Kapitalschutz und mit voller Transparenz.

insider: Wie ist diesbezüglich die Nachfrage nach dem Riester-Produkt „WWK Premium FörderRente protect“? Sind Sie zufrieden mit den Absatzzahlen?

Heß: Wir haben in den letzten Jahren sehr viele Kunden gewonnen; 2018 konnten rund 47.000 Verträge abgeschlossen werden. Während der Bestand in der Branche in der Tat stagniert, baut er sich bei uns stark auf. Hauptgrund dafür ist sicherlich unser äußerst performantes Riester-Produkt, das im Markt sehr gut angenommen wird. Das Geschäft kommt vorwiegend aus dem Maklervertrieb, aber auch von der eigenen Ausschließlichkeitsorganisation. Betrachtet man unseren Marktanteil von ca. 17 Prozent beim fondsgebundenen Riester, so kann man sagen: Riester ist eine Erfolgsgeschichte für die WWK.



Thomas Heß verantwortet seit 2009 den Maklervertrieb der WWK Versicherungsgruppe. Dieser umfasst deutschlandweit über 100 Mitarbeiter sowie rund 10.000 Vertragspartner aus den Bereichen freie Vertriebe, Makler und Mehrfachagenten.

insider: Abschließend gefragt: Was sollte vonseiten der Politik angestoßen werden, damit Riester eine stärkere Akzeptanz erfährt?

Heß: Statt die Bevölkerung durch stetige Pauschalkritik an der Riester-Rente und wenig transparente Diskussionen um ein neues standardisiertes Riester-Produkt oder gar einen verpflichtenden Staatsfonds zu verunsichern, wäre es deutlich sinnvoller, den bestehenden Riester zu verbessern. Dazu gehören in erster Linie die Vereinfachung des Zulagenverfahrens und natürlich auch die Erweiterung des förderfähigen Personenkreises. <<



Im Gespräch: Vertriebsvorstand Rainer Gebhart (mi.), der Leiter des Maklervertriebs Thomas Heß (re.) und Marketingleiter Ansgar Eckert.

„Wer sagt, Riester lohnt sich nicht, täuscht die Menschen“

INTERVIEW Mit einem Marktanteil von rund 17 Prozent und einem Umsatz von rund 1,2 Milliarden Euro im Riester-Neugeschäft ist die WWK ein großer Player im Markt. Cash. sprach mit Vorstand Rainer Gebhart, Marketingleiter Ansgar Eckert und Vertriebschef Thomas Heß über ein Produkt, das kaum noch Freunde hat.

Es gab bei Riester vergangenes Jahr nur noch sehr moderate Zuwächse. Ist das Produkt damit endgültig gescheitert?

Gebhart: Wer sagt, dass es keine Erfolgsgeschichte ist? Es gibt 16,6 Millionen Riesterverträge in einem relativ kurzen Zeitraum. Ein Zeitraum, der wesentlich schneller zu einer Marktdurchdringung geführt hat, als die betriebliche Altersvorsorge. Nichts desto trotz scheint dies medial keine Erfolgsgeschichte zu sein.

Seit Jahren gibt es Kritik an der Riester-Rente. Macht das Produkt noch Spaß?

Gebhart: Wir sind sehr stark bei Riester. Mit 36.000 Verträgen im vergangenen Jahr haben wir hohe Abschlusszahlen. Und wir sind auch deshalb stark, weil die WWK ein Riester-Produkt hat, das sich deutlich von anderen Produkten unterscheidet. Wir haben 2009 den Riester in der heutigen Form mit einem modernen Absicherungsmechanismus auf den Markt gebracht. Unsere Bestände steigen stark, während die Branche kaum noch Neugeschäft generiert. Insbesondere von den Investmentgesellschaften kommen immer mehr Kunden zu uns,

weil wir einen moderneren Absicherungsmechanismus bieten können. Unsere Zuwächse bei Riester kommen vor allem über den Maklerbereich. Dort hat man unsere Stärke erkannt.

Wie stehen Sie zu dem Vorwurf, dass sich die Riester-Rente nicht lohnt?

Heß: Mit der Förderung dahinter lohnt es sich sehr wohl, und in dieser Niedrigzinsphase umso mehr. Ein Beispiel: Eine teilszeitbeschäftigte Frau, alleinstehend mit einem Jahreseinkommen von 20.600 Euro spart jährlich 864 Euro. Durch die Grund-

und Kinderzulage erhält sie so viele Zuschüsse, dass sie effektiv nur 389 Euro selbst aufbringen muss. Die Förderquote liegt bei 55 Prozent. Wer da sagt, das lohne sich nicht, lügt.

Die Kritik lautet immer wieder, dass die Renditen dürftig sind. Nicht zuletzt wegen der sicheren Kapitalanlage.

Eckert: Das ist nachvollziehbar, wenn vorwiegend festverzinslich angelegt wird. Wir haben sehr hohe Aktienquoten und insbesondere durch unseren Absicherungsmodus die nötige Sicherheit. Wir können für jeden einzelnen Vertrag zu jedem Zeitpunkt exakt ausweisen, wie hoch das Investitionsvolumen beziehungsweise der Anteil in Aktienfonds ist. Zudem können wir für jeden Vertrag tagtäglich die Fondsanteile herausnehmen oder erhöhen. Nur so lassen sich hohe Aktienquoten generieren. Und das bei 100-prozentiger Garantie.

Sie haben ein erklärungsbedürftiges Riester-Investmentprodukt. Wie steht es mit der Bereitschaft eines Kunden abzuschließen, wenn er volle Sicherheit möchte?

Gebhart: Die Bedenken verschwinden, weil wir eine 100-prozentige Garantie bieten. Nur eben auf der Basis unserer Wertstrategie Intelliprotect. Das ist ja das Thema in der Niedrigzinsphase. Wenn Sie an der Börse spürbar dabei sein können, ohne dass Sie Angst haben müssen, zu verlieren. Und gerade dies ist das Asset, das wir im Verkaufsgespräch haben.

Das Deutsche Institut für Altersvorsorge sieht im Verzicht auf Garantien den Ausweg aus der Krise. Wie stehen Sie dazu?

Heß: Nur ein Verzicht auf die 100-prozentige Garantie ermöglicht attraktive Renditen, heißt es. Mit einem Garantieanteil von 80 Prozent bestünde die Möglichkeit einer höheren Aktienanlage. Wir haben anders als bei anderen Anbietern auch bei 100 Prozent Garantie einen sehr hohen Investitionsanteil in Aktien. Früher hatten wir in der dritten Schicht immer Angebote für unsere Kunden mit 100 Prozent Garantie, mit 90, mit 80, mit 70, mit 60. Wir haben allerdings festgestellt, dass die Kunden und vermutlich auch Vermittler nicht Absicherungsniveaus unterhalb der 100 Prozent wünschen. Der Kunde möchte sein Geld auf alle Fälle zurück und nicht beispielsweise nur 70 Prozent. Daher glaube ich nicht, dass Kunden das annehmen.

Damit unterlaufen Sie allerdings die Meinung des Gesamtverbandes der Versicherungswirtschaft (GDV), der hat ja vor kurzem noch einmal andere Vorstellungen formuliert.

Gebhart: Momentan fokussiert das Riester-Geschäft auf immer weniger Anbieter, weil sich herausstellt, dass nur noch wenige Gesellschaften ein für den Kunden attraktiven Riester anbieten können. Also ändert man das Spiel. Der GDV will nun auch anderen Anbietern die Chance geben, unter 100 Prozent Beitragsgarantie am Markt zu partizipieren. Wir sehen dafür keine Notwendigkeit, sind aber auch nicht gegen den Vorschlag. Wir möchten es nur gern dem freien Spiel der Märkte überlassen, ob der Kunde ein solches Angebot überhaupt will. Schlimm wäre es, wenn es nur noch Riester-Renten geben darf, die keine vollständige Beitragsgarantie mehr garantieren. Das wird von einigen der Marktteilnehmer favorisiert. Mit niedrigeren Garantien werden sie wieder konkurrenzfähig.

Es gibt die politische Forderung, die Riester-Rente durch eine Deutschland-Rente zu ersetzen. Ein guter Ansatz?

Gebhart: Nein, warum etwas ändern, das funktioniert? Wir haben, was unsere Verträge anbelangt, hohe Investitionsquoten und wir haben eine gute Rendite von im Schnitt sechs Prozent für die Kunden erwirtschaftet, trotz aller Kosten, die immer bei einem Versicherungsprodukt oder im Mantel eines Versicherungsproduktes entstehen. Wir brauchen auch keine andere Provisionsregelung, weil das, was der Kunde einzahlt und was er momentan bei uns bei Riester ausbezahlt bekommen würde, in einem sehr vernünftigen Renditeverhältnis steht. Und der Vertrieb kann auch davon leben.

Ich würde gern nochmals auf das schlechte Image zurückkommen. Haben Sie hierfür eine Erklärung?

Heß: Wir wissen alle, dass Riester zuerst kaum Nachfrage erfuhr, weil die Provision über die Laufzeit verteilt worden ist. Ein solches Produkt muss dem Vertrieb und auch dem Versicherer schmecken. Wenn die Provision derart gestreckt wird, wie zu Beginn, wird der Vertrieb ein solches Produkt schwer annehmen. Beratung kostet Geld. Mit der geänderten Provisionsregelung ging es bergauf. Mittlerweile haben wir aber geänderte Rahmenbedingungen: Niedrige Zinsen und hohe Garantieverpflichtungen. Vor dem Hintergrund stellen nun Anbieter fest, dass es bei ihrem Riester nicht mehr passt. Zudem ist Riester sehr verwaltungsintensiv und die Erträge hieraus nicht immer hoch. Deshalb haben viele Gesellschaften Riester eingestellt. Das hat auch Folgen für den Vertrieb. Hinzu

kommt, dass Teile der Investmentbranche das Geschäft zurückgefahren oder eingestellt haben. Wenn sie das Ganze zusammennehmen, stellen Sie fest, dass bei der Anbieterseite der Drang nach Riester nicht mehr so groß ist.

Sie sagen, Riester läuft nicht, weil es sich für die Anbieterseite nicht mehr lohnt?

Gebhart: Nur hohe Riester-Stückzahlen bei effizienter Verwaltung lassen überhaupt noch Erträge zu. Zudem verursacht das Zulagenverfahren weiter hohe Aufwendungen. Und die Garantierzeugung macht bei Niedrigzins das Geschäft ohne leistungsstarken iCPPI-Mechanismus für viele unrentabel. Und deshalb lässt momentan die Vertriebskraft nach. Und dies erklärt auch die Forderung nach Absenken der Garantien. Denn sinkt die, springen Anbieter und Vertriebe eher wieder auf den Zug auf. Denn die Riester-Förderung ist gut.

Viele Kunden kapitulieren vor dem Zulagenverfahren. Ist Riester zu bürokratisch?

Heß: Es ist in der Tat so. Die Riester-Rente ist zu komplex. Das gilt nicht nur für den Kunden, sondern auch für uns als Versicherer. Wir haben uns aber auf diese Komplexität IT-technisch sehr gut eingestellt. Das hilft uns – auch unter Kostengesichtspunkten. Deshalb sind wir heute in der Lage, das facettenreiche Riester-Geschäft gut zu verarbeiten.

Was müsste sich ändern, damit Riester verständlicher wird?

Eckert: Das Produktinformationsblatt in der aktuellen Form versteht kaum ein Kunde. Dort müsste man deutlich vereinfachen. Ein Beispiel: Die Produktinformationsstelle Altersvorsorge, PIA, arbeitet mit fünf Chance-Risikoklassen. Wir haben aber ansonsten beispielsweise bei den sogenannten Versicherungsanlageprodukten wegen der Vorgaben durch die PRIIP-KIDs sieben. Das gilt auch für die Fonds, die ausgewählt werden. Hier gibt es einen siebenstufigen KIID. Das heißt, die Systeme sind bei gleichen Produkten nicht kongruent. Hinzu kommen noch solche Dinge wie das erwähnte Zulagenverfahren und die Förderberechtigung. Wenn dort nach Jahren die Zahlungen zurückgefordert werden, muss alles rückabgewickelt werden. Das ist wahnsinnig kompliziert. Oder nehmen Sie die Produktneuführung: Erst erhält man von der Zertifizierungsstelle die Zertifizierungsnummer und dann von der PIA seine Chance-Risiko-Klasse. Der gesamte Komplex muss deutlich entschlackt werden. ■

Das Gespräch führte **Jörg Droste**, Cash.

Und sie rechnet sich doch

Riester rechnet sich nicht. Wer das sagt, rechnet meist nicht richtig. Warum die Riester-Rente nicht nur besser ist als ihr Ruf, sondern der Rendite-Bringer schlechthin, erklären im finanzwelt-Interview Rainer Gebhart, Vertriebsvorstand der WWK, Leiter des Partnervertriebs Thomas Heß und Ansgar Eckert, Bereichsleiter Marketing.



Lenard von Stockhausen im Interview mit Thomas Heß, Rainer Gebhart und Ansgar Eckert (v. l. n. r.)

finanzwelt: Riester rechnet sich nicht. Jedenfalls sagen das diejenigen, die scheinbar nicht richtig rechnen können. Ist das wirklich so?

Heß» Wir und unsere Kunden kommen zu einem ganz anderen Ergebnis. Warum? Wenn wir z. B. von einer typischen Teilzeitfrau ausgehen: 30 Jahre alt, ein Kind, Jahreseinkommen 21.600 Euro. Sie spart im Riestervertrag 864 Euro ein. Aber durch die Zulage, die sie bekommt, muss sie von den 864 Euro nur 389 Euro selber tragen. **Das ist eine Förderquote von 55 %. Da muss man kein Mathematiker sein, um festzustellen, dass allein durch die Förderquote eine hohe Rendite erzielt wird.** Insofern ist es uns völlig schleierhaft, wie jemand zu der Annahme kommt, Riester lohne sich nicht.

Eckert» Die Bandbreite der Förderquoten geht von knapp 30 bis ca.

90 %. Und ich glaube, wir sind uns da alle einig, dass 30 % auch schon sehr viel Rendite bringt. Voraussetzung ist nur, dass der Förderantrag ordnungsgemäß verbucht wurde. **Allein mit der Förderung können wir schon zu dem Ergebnis kommen, dass die Aussage „Riester rechnet sich nicht“ überhaupt nicht stimmt.**

finanzwelt: Die Hauptkritik an bisherigen Riester-Produkten geht in Richtung mangelnder Rendite. Woran liegt das?

Gebhart» Meine Vorredner haben ja eben aufgezeigt, dass sich Riester schon allein durch die Förderquote rechnet. **Und zusätzlich ist es natürlich entscheidend, für welches Riester-Produkt und damit für welches Garantiemodell ich mich entscheide.** Es gibt auch bei fondsgebundenen Riester-Renten Tarife am Markt, die nur geringe Investiti-

onsquoten in Aktien ermöglichen. Die Renditeaussichten sind damit natürlich sehr überschaubar. **Die Kernfrage ist also, wie ich eine Garantie abbilden kann, ohne Performance einzubüßen.**

finanzwelt: Also Garantie frisst Rendite. Wie handhabt die WWK das Problem denn?

Gebhart» Unser **Garantiemechanismus WWK IntelliProtect®** basiert auf einem so genannten iCPPI-Modell, einer äußerst intelligenten Art der Garantieerzeugung. Durch die **börsentägliche Allokation** jedes einzelnen Kundenvertrags **zwischen Sicherungsvermögen und frei wählbaren Aktienfonds** haben unsere Riester-Sparer in der Ansparphase **sehr hohe Renditechancen** bei **gleichzeitiger** Gewährung einer **100 % Bruttobeitragsgarantie** zum Ende der Beitragszahlungsdauer. Durch diese

verwaltungsaufwändige Konstruktion ist unsere Riester-Rente äußerst **performancestark** und **erreicht nachweislich sehr hohe Investitionsquoten** in Aktienfonds. Diese können täglich aktuell und völlig transparent in unserem **Vertriebsinformationsportal eingesehen werden**. Ab Herbst dieses Jahres bieten wir diesen wertvollen Service mit unserem neuen Kundeninformationsportal auch für unsere Kunden.

finanzwelt: Die Rendite stimmt also. Aber ein weiterer Punkt der Riester-Kritiker heißt Kosten. Wie sieht es damit aus?

Eckert: Eine reine Betrachtung von Kostengesichtspunkten ist nicht zielführend. **Entscheidend ist die Rendite.** Leistungsstarke Produkte beteiligen die Kunden bestmöglich am Produktivvermögen von Unternehmen und damit an deren Wachstumschancen. Und wenn es um die Kosten geht, ist eine sehr differenzierte Betrachtung notwendig. **Geht man alleine nach Zahlen, bspw. aus den Produktinformationsblättern der Produktinformationsstelle Altersvorsorge, führt diese ohne Expertenwissen zu Fehlinterpretationen.**

finanzwelt: Politiker und Verbraucherschützer fordern ein attraktiveres standardisiertes Riester-Angebot. Aber der Dialog kommt kaum zustande. Woran liegt das?

Gebhart: Ich glaube, dafür gibt es mehrere Gründe: Zum einen herrschen in der Versicherungswirtschaft unterschiedliche Ansichten zu Riester. Das sieht man ja schon bei den Garantien. **Wir sprechen uns für den Erhalt einer 100 % Beitragsgarantie aus, weil wir glauben, dass es dem hohen Sicherheitsbedürfnis, insbesondere des deutschen Sparer, entspricht.** Andere Anbieter bringen neuerdings auch Garantieniveaus unter 100 % ins Spiel, also bspw. nur 80 %. **Der eigentliche Grund dafür ist aber weniger im zusätzlichen Nutzen für die Kunden zu sehen, sondern schlicht der Tatsache geschuldet, dass es vielen Anbietern im Nied-**

rigzinsumfeld nicht mehr gelingt, eine für Kunden und Anbieter wirtschaftlich sinnvolle Garantie zu erzeugen.

finanzwelt: Kornelia Hagen vom DIW Berlin empört sich darüber, dass ausgerechnet jene Branche das Produkt anbieten soll, die für die Defizite der Riester-Rente mit verantwortlich sei und sich wiederholt gegen ein Nonprofit-Produkt ausgesprochen habe. Wie sehen Sie das?

Eckert: Das liegt zum Teil am Image der Versicherungswirtschaft. **Die Verbraucherschützer sehen jeden Tag Kunden, die falsch beraten worden sind. Wenn dann noch Kundenbestände im großen Stil veräußert werden, dann passt das alles in eine Schublade: Die Versicherer machen den großen Profit und wenn der nicht groß genug ist, werden die Kunden abgeschoben. Wenn erst einmal so ein Eindruck entstanden ist, ist es natürlich schwer, den wieder gut zu machen.** Aber ich glaube, dass da zu Unrecht ein negatives Stimmungsbild aufgebaut worden ist.

Heß: Viele Vermittler haben Riester ja deswegen auch gar nicht mehr ihren Kunden angeboten, weil die Medienberichterstattung schon seit Jahren unausgewogen ist. **Das Thema wurde vielfach so tot geschrieben, dass ein Vermittler, der es bisher noch nicht gemacht hat, gar nicht auf die Idee gekommen ist, sich damit zu beschäftigen.**

finanzwelt: Viele Verbraucherschützer gehen sogar noch weiter. Sie fordern einen Einheitsfonds nach schwedischem Vorbild, wo jeder einzahlen muss und somit keine Vertriebskosten entstehen. Ist das sinnvoll?

Eckert: Nein. Gerade bei der Altersvorsorge kann die Versicherungswirtschaft auf eine sehr hohe Expertise verweisen, die sie bereits seit Jahrzehnten aufgebaut hat. **Diese sehe ich beim Staat**

nicht. Wir wissen aber auch alle, dass die Riester-Rente in der ursprünglichen Konzeption kaum Nachfrage erfahren hat, weil die Provision über die Laufzeit verteilt wurde. Erst mit der geänderten Provisionsregelung wurde das Produkt ein Erfolg. Anders ausgedrückt muss man sagen, die vom Staat gewünschte große Verbreitung in der Bevölkerung findet nur dann statt, wenn das Produkt auch für den Vertrieb attraktiv ist. **Ich halte Beratung, gerade bei komplexen und langfristig abgeschlossenen Altersvorsorgeprodukten für unverzichtbar. Und diese gibt es eben nicht umsonst. Das ist doch verrückt: Überall nehmen wir zu zahlende Dienstleistungen in Anspruch, nur bei Versicherungen meinen wir, alles ist kostenlos.**

finanzwelt: Die WWK gilt als einer der führenden Riester-Anbieter im Markt. Wie viele Verträge haben Sie im letzten Jahr geschrieben und wächst das Geschäft weiter?

Gebhart: Wir haben in den letzten Jahren sehr viele Verträge geschrieben, **in 2017 waren es rund 36.000.** Während der Bestand in der Branche stagniert, baut er sich bei uns stark auf. **In den letzten beiden Jahren haben wir jeweils 1,1 Mrd. Euro Neugeschäft bei Riester-Produkten gemacht.** Das Geschäft kommt dabei vorwiegend aus dem Maklervertrieb, aber auch aus der eigenen Ausschließlichkeitsorganisation. **Betrachtet man unseren Marktanteil von circa 17 % beim fondsgebundenen Riester, so kann man sagen, Riester ist eine Erfolgsgeschichte für die WWK.**

finanzwelt: Auf der letzten DKM-Messe haben Sie zusammen mit dem Analysehaus infinma den „Riester-Checker“, ein neues internetbasiertes Werkzeug für den Vertrieb der Riester-Rente, vorgestellt. Das Tool steht den Vertriebspartnern kostenlos zur Verfügung... (lvs)

Info

Ob der „Riester-Checker“ ein Erfolg ist, erfahren Sie auf www.finanzwelt.de

Entgegen der täglichen Kritik: „Die Riester-Rente ist eine Erfolgsgeschichte“

Interview mit Rainer Gebhart, Vorstand Vertrieb, Thomas Heß, Organisationsdirektor/Leiter Partnervertrieb, und Ansgar Eckert, Marketingchef der WWK Versicherungen

Ein Scheitern der Riester-Rente, kann die WWK nicht erkennen. Der Münchener Versicherer verzeichnet weiter Zuwachsraten im Neugeschäft. Niedrige Investitionsquoten? Wenig Rendite? Probleme mit der Garantie? Diese Kritik will die WWK nicht gelten lassen und führt dazu ihr iCPPI-Hybrid-Modell „WWK IntelliProtect“ ins Feld.

Herr Gebhart, die Kritik an Riester ist groß. Wie wirkt sich dies auf Ihr Riester-Geschäft aus?

Rainer Gebhart Dazu kann ich Ihnen sagen, dass wir bei Riester unwahrscheinlich starke Zuwachsraten haben. Es stimmt, dass die Branche gesamt stagniert, das ändert aber nichts an der in nur kurzer Zeit erreichten guten Verbreitung mit ca. 16,5 Millionen Riester-Verträgen.

Der Vertrieb teilt also Ihre Riester-Begeisterung?

RG Für uns als WWK ist Riester eine Erfolgsgeschichte. Wir bekommen Neugeschäft aus unserer Stammorganisation und deutlich mehr noch von Maklerseite. Seit wir unseren Garantiemechanismus „IntelliProtect“ in der fondsgebundenen Riester-

„Seit wir unseren Garantiemechanismus „IntelliProtect“ in der fondsgebundenen Riester-Rente eingeführt haben, greifen Makler zu.“

Rainer Gebhart

der Laufzeit ist sehr hoch, das haben die Makler erkannt. Und das hat zu hohen Zuwächsen in 2016 und in 2017 geführt.

Liegt Ihr Wachstum auch daran, dass andere Anbieter Riester-Produkte einstellen?



Rainer Gebhart

RG Ja, in der Tat gibt es Versicherer, die kein Riester mehr anbieten. Sie sagen, das Geschäft sei sehr kleinteilig, der Beitrag niedrig und der Verwaltungsaufwand hoch. So wurde der Markt für uns größer. Zudem geht ja auch der Investmentbranche mittlerweile Riester-Geschäft verloren, auch da profitieren wir.

Wie verfolgen Sie dann die negative Diskussion?

Thomas Heß Wir haben Riester als politischen Auftrag empfunden und können mit Exzellenz in dem Markt

bestehen. Andere Versicherer leiden unter der Kleinteiligkeit und der Garantieverzögerung. Für die gesetzlich geforderte Garantie müssen hohe Rückstellungen gebildet werden, das ist aufwendig. Wir haben an dieser Stelle ein Produkt, das funktioniert und eine IT-Verwaltung, die das alles kostengünstig verarbeiten kann. Wir ärgern uns deshalb schon, wenn Riester schlecht gemacht wird oder jetzt von einem Standard-Riester die Rede ist. Uns ist wichtig, darauf hinzuweisen, dass die These „Riester sei gescheitert“ weder quantitativ noch mit Blick auf den Kundennutzen stimmt.

RG Der Wettbewerb opponiert ja jetzt gegen 100%-ige Garantien, weil es ihm schwerfällt, die Garantie zu stemmen. Riester-Fondssparpläne haben zudem das Problem, dass sie die Garantie durch Umlaufrendite erzielen müssen. Aber diese liegt bei praktisch null. Wir als Versicherer sind formal ja in der Lage, mit dem garantierten Rechnungszins eine Garantie zu erzeugen.

Das heißt, Sie sprechen sich für die Beibehaltung der Beitragsgarantie aus?

RG Ich bin der Meinung, wenn sich die Politik auf eine Absenkung einlässt, geht dies zulasten des Kunden. Kunden wollen die Sicherheit einer vollständigen Garantie und wir als WWK können diese geben. Sollte man die Garantie absenken, sollte man zumindest neben den Produkten mit dann beispielsweise 80%-iger Garantie, weiterhin auch die 100% Garantie anbieten können. Dann wird man sehen, wie sich der Kunde oder der Vertriebspartner entscheidet.

Aktuell lautet die Kritik ja aber, dass die Ablaufleistungen nur wenig höher sind als das eingezahlte Kapital, das auch bei den Hybrid-Modellen. Es heißt, es fließe ein zu geringer Anteil der Sparbeiträge in chancenreiche Kapitalanlagen.

TH Das ist eben bei uns anders. Natürlich steht am Anfang die Abschlussprovision, die auf fünf Jahre verteilt wird, aber danach geht je nach Börsensituation alles in Fonds. Wir sprechen hier von bis zu 100% des Geldes, das in Aktien fließt. Deshalb lohnt sich Riester auch. Nicht zu vergessen, das alles passiert mit vollem Kapitalschutz.

Ansgar Eckert Wir haben in der Tat sehr hohe Investitionsquoten. Wir shiften bei unserem iCPPI je nach Börsensituation zwischen den ausgewählten Fonds und unserem Deckungsstock um. Das prüfen wir börsentäglich. Möglich macht dies eine sehr effiziente IT. Wir sind im November 2009 mit dem System gestartet und können anhand echter Vertragsverläufe zeigen, wie hoch die Investitionsquote pro Vertrag ist. Die Ergebnisse zeigen, dass das System funktioniert. Wir wehren uns deshalb auch gegen die pauschale Kritik, dass es im Niedrigzinsumfeld nicht möglich sei, hohe Investitionsquoten zu fahren.

TH Wir werden übrigens bald unser Kundenportal fertig haben, in dem der Kunde jederzeit seine Investitionsquoten nachvollziehen kann. An Transparenz mangelt es also nicht. Und wir können anhand nachvollziehbarer Berechnungen an Einzelverträgen sagen, dass wir Renditen über 5% und mehr erreichen, inklusive aller Verwaltungs- und Provisionskosten – und dazu kommt später auch noch die Förderquote.

Dann erklären Sie doch bitte näher, was Sie bei der Garantierung anders als andere machen?

AE Lassen Sie uns zunächst Indexpolen ansehen. Hier wird die Überschussverzinsung gegen eine monatliche Marktteiligung getauscht. Dann wird geschaut, was im Durchschnitt über das Jahr rauskommt. Die Konstruktionen sind aber sehr unterschiedlich. Das Problem bei-

spielsweise beim Klassiker ist dabei der sogenannte Cap. Das heißt, in Monaten, in denen der Index, etwa der Euro Stoxx, nach unten geht, ist der Kunde voll dabei. Bei der Entwicklung nach oben ist man ‚gecap‘. Wenn die Überschussverzinsung sinkt, dann sinkt auch der Cap, das heißt, es gibt weniger Beteiligung.

Bei den Drei-Topf-Hybriden wiederum versucht man den Deckungsstock zu entlasten, indem man einen Garantiefonds einbaut. Nur leider performt der Garantiefonds in der Regel nicht so gut wie der Markt. Wenn man jeden Monat die 80% Garantie in dem Fonds aussprechen muss, hat man auch Niedrigzinsträger oder Absicherungsinstrumente im Fonds drin. Der Grund, warum die Anbieter das machen, ist, dass es IT-technisch leichter zu implementieren ist, weil meist die Verbuchung auf Monatsbasis statt auf Tagesbasis erfolgt.

Anbieter beider Modelle haben deshalb ein Interesse daran, die Beitragsgarantie bei Riester zu senken. Wir brauchen das nicht. Wir springen nur zwischen Deckungsstock und vom Kunden frei wählbaren Investmentfonds. Wir brauchen keinen Garantiefonds und die Anpassungen laufen täglich, so dass wir eine gute Performance für unsere Kunden erzielen.

Gibt es denn dann auch eine Wanderbewegung von Riester-Verträgen in Ihre Richtung?

TH Wir können zumindest so viel sagen, dass etwa 30% unseres Neugeschäfts Übertragungen sind.

Nun bleibt die Frage nach den Kosten. In den Berechnungen der PIA, der Produktinformationsstelle Altersvorsorge, sind die Kosten des WWK-Tarifs sehr hoch.

AE Ich will versuchen, das zu erklären. In der PIA-Kalkulation wird im Prinzip die Überschussituation des Tarifs nicht berücksichtigt. In der Kalkulation arbeitet man mit Bruttogrößen, die die Maximalgrößen sind und man deklariert darauf Überschüsse. Wir haben tatsächliche Absicherungskosten von 0,8%, in der PIA werden wir aber mit 2,5% Bruttowert ausgewiesen.

„Wir haben für unser iCPPI-Hybrid-Modell tatsächliche Absicherungskosten von 0,8%, in der PIA werden wir aber mit 2,5% Bruttowert ausgewiesen.“

Ansgar Eckert

Unser finanzmathematisches Modell berücksichtigt ein Rückschlagrisiko von 20%. Aber trotzdem wollen wir, dass das Produkt komplett risikofrei ist und deshalb gibt es Absicherungskosten in Höhe von 0,8% für den Fall eines größeren Rückschlages. Diese haben sich auch in ►



Ansgar Eckert

schwierigen Börsenjahren als konstant erwiesen. Aufgrund der Eigenart unseres Produktes sehen wir uns insbesondere bei dieser Komponente systematisch benachteiligt.

Ebenfalls bedeutend ist die Chance-Risiko-Klasse. Diese bestimmt den Zins mit dem die Komponenten, bei uns Fonds und Deckungsstock, hochgerechnet werden. Innerhalb der einzelnen Komponenten wird dabei aber nicht unterschieden, ob es sich um Deckungsstock oder Aktienfondsanlage handelt. Eine höhere Partizipation am Aktienmarkt und damit langfristig höhere Renditechancen trotz Garantie werden somit systematisch ignoriert.

Wo liegen Ihre Tarife bei den Chance-Risiko-Klassen?

AE Aufgrund der bereits diskutierten Beitragsgarantie bei heutigen Riester-Tarifen liegen die allermeisten Produkte im Markt in Chance-Risiko-Klasse 2. Unser Riester-Produkt, erreicht u.a. aufgrund der hohen Investitionsquote in Fonds für längere Laufzeiten die Chance-Risiko-Klasse 3. Die PIA

„Unsere Vertragsrendite ist rollierend über 5-Jahres-Ablauf fast immer um die 6%, inklusive Kosten und allem. Wer da behauptet, Riester sei gescheitert, der hat das Prinzip nicht verstanden.“

Thomas Heß

etwas anders, denn wir glauben, wenn man 30 Jahre spart, sollte man schon einen gewissen Risikoappetit haben, um eine positive Wertentwicklung zu erzielen.

RG Im Vertrieb gibt es hierzu übrigens wenig Nachfragen. Der kann die Kostensituation einordnen, auch wenn die Hintergründe sehr komplex sind. Letztlich ist doch für Kunde und Vermittler wichtig, was hinten rauskommt. Sie achten eher darauf, wie hoch ist die Aktienquote und wie sieht am Ende der Rentenfaktor aus.

Dort haben wir ja auch schon Kürzungen gesehen.



Thomas Heß

AE Ja, das stimmt. Der Rentenfaktor wird ja aus der Rententafel für die Zukunft und dem garantierten Rechnungszins gebildet. Er wird typischerweise pro 10.000 Euro Deckungskapital ausgesprochen. Nun muss man für den Rentengarantiefaktor auch Zinszusatzreserve bilden. Das könnte ein Grund für manche Versicherer sein, den Rentengarantiefaktor abzusenken.

TH Wenn wir auf unseren Rentenfaktor sehen, liegen wir mit den stärksten Wettbewerbern gleichauf. Unser Rentengarantiefaktor bezieht sich aber nicht nur auf das Garantieguthaben,

sondern auf das, was insgesamt rauskommt. Und da die Aktienquote sehr hoch ist, geht das exponentiell nach oben. Das heißt, beim Garantiefaktor auf das Garantieguthaben sind auch die stärksten Wettbewerber relativ gleichauf. Aber bei uns gilt der Garantiefaktor auf die komplette Ablaufleistung – und die ist bei unserem System auch noch höher als bei anderen. Das macht schon einen enormen Unterschied.

Warum setzen Sie bei Ihrem Modell nicht auf ETFs, das könnte die Kosten ja auch senken?

AE Wir arbeiten bereits daran und finden das Thema natürlich sehr spannend. Wenn man täglich den Bestand neu berechnet, müssen aber die technischen Voraussetzungen passen. Das ist bei ETFs etwas anders als bei normalen Investmentfonds.

Glauben Sie, dass die jetzige Zulagen-erhöhung bei Riester das Geschäft für Sie weiter ankurbeln wird?

RG Die Erhöhung unterstützt natürlich das Ganze. Neben unseren schon genannten Argumenten, wird Riester damit natürlich noch attraktiver.

TH Das kann man ja an Beispielen durchrechnen. Nehmen Sie doch eine Mutter mit Kind, da entstehen Förderquoten von 55%. Und dann noch einmal auf uns bezogen: Unsere Vertragsrendite ist rollierend über 5-Jahres-Ablauf fast immer um die 6%, inklusive Kosten und allem. Wer da behauptet, Riester sei gescheitert, der hat das Prinzip nicht verstanden.

Gibt es denn dann von Ihrer Seite aus überhaupt irgendwelche Wünsche für eine Riester-Reform?

RG Wir würden uns eine Entlastung für den Kunden wünschen. Das Zulagen-thema ist komplex, da wäre es schon sinnvoll, wenn der Staat das für den Kunden vereinfachen würde. ■

AssCompact

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement



13. Juli 2018

Pauschale Kritik an Riester? Unberechtigt – meint die WWK

Nach Ansicht der WWK ist die Kritik an der Riester-Rente nicht gerechtfertigt. Mit 16,5 Millionen Riester-Verträgen sei sie eine Erfolgsgeschichte. Der Versicherer forciert im Gegensatz zum Markt das Riester-Geschäft und generiert weiter Zuwachsraten.

Die Riester-Rente ist eine Erfolgsgeschichte, daran lässt Rainer Gebhart, Vorstand Vertrieb der WWK Versicherungen, keinen Zweifel. Die Durchdringung mit 16,5 Millionen Riester-Verträgen von 2002 bis heute sei viel höher als in der betrieblichen Altersversorgung in einem viel längeren Zeitraum. „Zu sagen, bAV ist eine Erfolgsgeschichte, aber Riester ist keine, das passt überhaupt nicht zusammen“, so Gebhart im Gespräch mit AssCompact.

Hohe Investitionsquoten sind machbar

Auch dass sich Riester nicht lohne, sieht Thomas Heß, Leiter des Maklervertriebs des Münchener Versicherers, anders. Betrachte man die für den Kunden entscheidende Förderrendite, sei Riester hinsichtlich der Rendite fast unschlagbar – auch nach Abzug aller Kosten. Zudem könnten intelligente Produktkonzepte auch in der aktuellen Niedrigzinsphase hohe Investitionsquoten in Aktienfonds erreichen. Er zielt damit auf das hauseigene Riester-iCPPI-Hybrid WWK IntelliProtect ab, bei dem zwischen Deckungsstock und Aktienfonds täglich nach Börsenlage angepasst werden kann. Die WWK erzielt für tatsächliche Vertragsverläufe Aktienquoten von bis zu 100%. Damit Kunden die Aktienquote ihres eigenen Vertrags künftig verfolgen können, arbeitet die WWK denn auch gerade an einem Online-Kundenportal.

Kostenbetrachtung ist zu einseitig

Der Kritik, dass Riester kostenintensiv ist, widerspricht Gebhart dagegen nicht. Letztlich sei es aber für den Kunden und den Vertriebspartner wichtig, was am Ende herauskomme. Bei den Berechnungen nach der Produktinformationsstelle Altersvorsorge (PIA) schneidet die WWK schlecht ab. Dies ergebe sich aus der Berechnungsmethode, so Ansgar Eckert, Marketingleiter- und Produktexperte bei der WWK. „In der PIA-Kalkulation wird im Prinzip die Überschussituation des Tarifs nicht berücksichtigt. In der Kalkulation arbeitet man mit Bruttogrößen, die die Maximalgrößen sind und man deklariert darauf Überschüsse. Wir haben also Absicherungskosten von 0,8%, in der PIA werden wir aber mit 2,5% Bruttowert ausgewiesen. Und das ist nur ein Kritikpunkt von mehreren, der hier in aller Kürze erwähnt werden kann.“ Eine Betrachtung der Zahlen aus den Produktinformationsblättern führe ohne Expertenwissen schnell zu Fehlinterpretationen, so die WWK-Verantwortlichen.

Rendite trotz 100%-iger Beitragsgarantie

In der Diskussion steht gerade auch, ob bei Riester ein Verzicht auf die 100%-ige Beitragsgarantie mehr Rendite bringe. In seinem aktuellen Rating zu fondsgebundenen Riester-Produkten kommt etwa das Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) zu dem Schluss, dass die Beitragsgarantie nicht mehr zeitgemäß sei und Rendite koste. Die Bruttobeitragsgarantie müsse bei Riester-Produkten flexibilisiert werden, so der Schluss des IVFP. So sehen das auch manche Versicherer und Investmentgesellschaften. Bei der WWK sieht man das anders. Gebhart erklärt: „Wir können auch mit 100% Beitragsgarantie attraktive Renditen erwirtschaften.“ Die WWK spricht sich nicht generell gegen Tarife mit Absicherungsniveaus unter 100% aus, aber es sollte auch möglich bleiben, eine 100%-ige Garantie anzubieten. Das sieht im Grunde auch das IVFP so: Für die Zukunft sei es wichtig, ein breites Portfolio an Riester-Produkten zu gewährleisten, um den Bedürfnissen aller Verbraucher gerecht zu werden, heißt es dort. Die WWK glaubt daran, dass sich die deutschen Kunden weiter für die hohe Sicherheit entscheiden werden.

Administration und Regulierung

Blieben noch zwei grundsätzliche Kritikpunkte an Riester: Eine zu hohe Komplexität und zu wenig Regulierung. In Sachen Zulagenverfahren wünscht sich auch die WWK eine Vereinfachung, auch wenn sich der Versicherer über die vergangenen Jahre auf das Verfahren eingestellt habe. Eine klare Absage erteilt Gebhart einer Deutschlandrente, wie sie etwa in Hessen gefordert wird und die durchreguliert wäre: Er glaubt nicht, dass der Staat die Altersvorsorge besser könne als die privaten Versicherer. (bh)

Ein Interview zur Riester-Rente mit Rainer Gebhart, Vorstand Vertrieb, Thomas Heß, Organisationsdirektor/Leiter Partnervertrieb, und Ansgar Eckert, Marketingleiter der WWK Versicherungen, lesen Sie in AssCompact 08/2018, die in der ersten Augustwoche erscheint.

Wir verwenden Cookies, um Inhalte und Anzeigen zu personalisieren, Funktionen für soziale Medien anbieten zu können und die Zugriffe auf unsere Website zu analysieren.

OK, ich stimme zu.

WWK hat Freude an Riester: Gegen den Branchentrend erfreut sich die **Riester-Rente bei der WWK weiterhin großer Beliebtheit**. Mit einem **Marktanteil von ca. 17%** und einer Beitragssumme von 1,2 Mrd. Euro im **Riester-Neugeschäft** gehört die **WWK** zu den größten Riester-Anbietern. **Vertriebsvorstand Rainer Gebhart, Marketingleiter Ansgar Eckert und Vertriebschef Thomas Heß** äußerten sich kürzlich in der **Zeitschrift Cash** zum Riester-Geschäft. Dabei betonten sie u. a. die **Bedeutung der Beitragsgarantie** und glauben nicht, dass die derzeit von einigen ins Gespräch gebrachten Produkte mit einer Garantie von weniger als 100% der eingezahlten Beiträge wirklich angenommen werden: *„Die Bedenken verschwinden, weil wir eine 100-prozentige Garantie bieten. ... Wir haben allerdings festgestellt, dass die Kunden und vermutlich auch Vermittler nicht Absicherungsniveaus unterhalb der 100 Prozent wünschen. Der Kunde möchte sein Geld auf alle Fälle zurück und nicht beispielsweise nur 70 Prozent.“* Im Hinblick auf die viel kritisierten und nach Meinung vor allem von Verbraucherschützern zu **niedrigen Renditen** erklärte **Eckert**: *„Wir haben sehr hohe Aktienquoten und insbesondere durch unseren Absicherungsmodus die nötige Sicherheit. ... Zudem können wir für jeden Vertrag tagtäglich die Fondsanteile herausnehmen oder erhöhen. Nur so lassen sich hohe Aktienquoten generieren.“* Zudem wies **Heß** anhand eines Beispiels darauf hin, dass sich **Riester** für viele Sparer **eben doch rechnet**: *„Die Förderquote liegt bei 55 Prozent. Wer da sagt, das lohne sich nicht, lügt.“*