

... unsere Spielregeln 2023 zur Gutschrift von Weiterbildungszeiten

- Die für das Seminar ausgeschriebene Zeitdauer hinterlegen wir als Fortbildungsnachweis über Ihre Vermittlernummer. Sie können jährlich bei Erfüllung nachstehender Voraussetzungen über Ihren Betreuer einen Bericht aller Webmeetings erhalten, an denen Sie erfolgreich teilgenommen haben.
- WWK Q Nummer, über die Neugeschäft eingereicht wird, muss korrekt eingetragen werden!
 - (Q gefolgt von 7 Ziffern ohne Sonderzeichen)
- Gerne akzeptieren wir alternativ Ihre korrekt eingetragene „gut beraten“ Kontonummer
 - (16 Ziffern inklusive 2 Sonderzeichen 88888888-666666-22) IHK Anforderungen von Teilnehmerzertifikaten können wir nachträglich bei gut beraten nicht liefern! Webbeschreibung aus dem System während des Webmeetings herunterladen und für IHK Rückfragen mindestens 5 Jahre speichern.
 - Liegt weder „Q Nummer“ noch „gut beraten“ vor, wenden Sie sich an ihren WWK Betreuer
 - IDD Zeiten werden in diesem Fall nicht gutgeschrieben.
- Selbstverständlich waren Sie pünktlich und entsprechend der angegebenen Dauer im Meeting, haben als einziger Teilnehmer über ihre Mailadresse nur einmal am gleichen Webmeeting, gleichen Tages teilgenommen, haben ihren Namen und Vornamen korrekt eingetragen, damit Sie eine Bestätigung auch erreicht, sollten aus ihrem Haus mehrere Teilnehmer dabei gewesen sein. Der Rechtsweg bleibt wie immer ausgeschlossen.





WWK akademie

AKQUISE, SERVICE UND PERFORMANCE - DREI STÄRKEN FÜR IHREN BAV-ERFOLG!

Ruven Simon, Leiter bAV Vertrieb, WWK Lebensversicherung a. G.

Björn Farr, Senior bAV Consultant, WWK Lebensversicherung a. G.

17.03.2023

Agenda I

■ Akquise

- die 2 Grundlagen und was wir dazu anbieten
- so erhöhen wir Arbeitgeberzuschüsse

■ Service

- Xempus, umsatz@, 2500, Consultant service, Aus- und Weiterbildung

■ Performance

- nichts ist performanter als die bAV



„bAV-Verlosung“ Februar/März 2023

And the winner is...

- Alexander aus Nürnberg
- Lea aus Freistadt
- René aus Tharandt
- Roman aus Berlin
- Timo aus Neuenbürg
- Matthias aus Frankfurt am Main



AKQUISE

Ruven Simon, Leiter bAV Vertrieb, WWK Lebensversicherung a. G.
Björn Farr, Senior bAV Consultant, WWK Lebensversicherung a. G.



Gesetzliche Anforderungen - es gibt einiges zu beachten

Rechtsanspruch auf Entgeltumwandlung

- Arbeitnehmer haben einen Rechtsanspruch auf Entgeltumwandlung §1a Abs. 1 BetrAVG
- der Arbeitgeber muss 15 % des umgewandelten Entgelts als Arbeitgeberzuschuss §1a Abs. 1a BetrAVG

Informationspflichten des Arbeitgebers

- der Arbeitgeber oder der Versorgungsträger hat dem Arbeitnehmer auf dessen Verlangen mitzuteilen, 1. ob und wie eine Anwartschaft §4a BetrAVG
 - Herausforderung: Auskunftsverlangen ist formlos möglich
- Die Auskunft muss verständlich in Textform und in angemessener Frist erteilt werden. §4a Abs. 4 BetrAVG
- Informationen müssen ab 01.08.2022 in Schriftform und unmittelbar erfolgen §2 Abs. 1 NachwG

Wir helfen Ihnen bei der Terminvereinbarung!



Lieber Arbeitgeber,

zum 01.08.2022 ist das Nachweisgesetz in Kraft getreten. Das hat Auswirkungen auf die bAV.

Zwei Änderungen sind diesbezüglich besonders wichtig:

1. die Schriftform
 2. das Bußgeld von bis zu 2.000 EUR pro Verstoß gegen die bAV
- entspricht das einem Bußgeldpotenzial von 60.000 EUR pro Unternehmen mit 30 Mitarbeitern

Damit Sie alles richtig machen und keine Bußgeldrisiken eingehen – zumindest in Sachen bAV – biete ich Ihnen einen Beratungstermin vor Ort, um die Konzeption der betrieblichen Altersversorgung neu auszurichten. Dazu

E-Mailvorlage, Briefvorlage, Telefonleitfaden und Umsetzungsempfehlung – einfach im Download



Der Zwang zur Regelung kann eine Gelegenheit sein, die bAV im eigenen Haus generell auf ihre Zeitgemäßheit zu überprüfen.

Grundsatz: Wie funktioniert die bAV?

EXKURS -
Zuschüsse erhöhen

Arbeitsrechtliche Versorgungszusage Ebene 1

§ 1 Abs. 1 Satz 3 Betriebsrentengesetz (BetrAVG): „... Der Arbeitgeber steht für die Erfüllung der von ihm zugesagten Leistungen auch dann ein, wenn die Durchführung nicht unmittelbar über ihn erfolgt...“ sog. Durchgriffshaftung!



Arbeitgeber

Arbeitsvertrag

Vereinbarung Entgeltumwandlung

Versorgungszusage



Arbeitnehmer

Finanzierungsinstrument Ebene 2



Es ist darauf zu achten, dass Versorgungszusage und Finanzierungsinstrument deckungsgleich sind.

Jeder Zweite möchte eine attraktive Betriebsrente!

Welche Benefits sind bei Arbeitnehmern beliebt?

Welche Mitarbeitervorteile Arbeitnehmer wollen

in Prozent

Betriebliche Altersvorsorge	48,5	Produktvergünstigungen	9,2
Kostenfreie Getränke	30,9	Firmen-Smartphone	7,7
Gesundheitsvorsorge	26,0	Hund erlaubt	5,7
Erfolgsabhängiger Bonus	25,3	Kostenfreies Obst	5,1
Gewinnbeteiligung	23,7	Kinderbetreuung	4,0
Firmenwagen	18,8	Ruhe- und/oder Gebetsräume	2,6
Jobticket	18,6	Psychologische Hilfsangebote	2,5
Kantine/Essenszuschuss	16,0	Familienbüro	1,7
Sportprogramme, Fitness	10,9	Freizeitangebote am Arbeitspl. (Kicker, PlayStation, etc.)	1,2
Mitarbeiter-Events	10,3		

welt

Quelle: Stepstone

Herausforderung der Zukunft - Wettbewerb um Fachkräfte



Quellen: Studie Manpower Schweiz 2016 und Statista Studie 2018 Fachkräftemangel in Deutschland

Düstere Prognose:

Auf immer mehr freie Stellen kommt in Zukunft immer weniger qualifiziertes Personal und Fachkräfte.

Demografischer Wandel –

Die Herausforderung der Zukunft:

Die Kernbelegschaft halten und qualifiziert erweitern.

SONDERDRUCK: AUS DER WIRTSCHAFTSWOCHES
VOM 26. FEBRUAR 2023 (WWW.WIWO.DE)

Altersvorsorge als Mittel der Mitarbeiterbindung

Da können Dienstwagen und Yogakurs nicht mithalten

Wer sich auf den Karrierewebseiten deutscher Unternehmen umschaut, kommt sich mitunter vor wie auf dem Wochenmarkt. Mit immer ausgefalleneren Nebenleistungen buhlen die Firmen um die knappe Ressource Mitarbeiter. SAP bietet Meditation und Darlehen fürs Eigenheim, bei Puma frisierte Herzogenaurach im März 2019 die Mitarbeiter. Und so können die Angestellten im Rahmen der Altersvorsorge so viele Süßigkeiten essen.

Bei so viel Kreativität übermocht es umso mehr, ausgerechnet ein vermeintlich verstaubtes Konzept. Mitarbeiter so sehr ans Unternehmen bindet wie kein anderes: die betriebliche Altersvorsorge (bAV). Zu diesem Ergebnis kommen gleich mehrere Befragungen: In einer Umfrage des Marktforschungsinstituts YouGov im Auftrag der Softwarefirma Recruitoe gaben mehr als 71 Prozent der befragten Arbeitnehmer an, dass ihnen die betriebliche Altersvorsorge wichtig ist. Auf den Plätzen landeten Weiterbildungen (69,4 Prozent) und die Vier-Tage-Woche (68 Prozent). Ein Benefit, der für

Anders als bei der Workation und dem Sabbatical, ist die betriebliche Altersvorsorge keineswegs ein einmaliges Ereignis. Die erste Pensionskasse von Bayer wurde 1890 gegründet. Demnach: „Der Stellenwert der Altersvorsorge ist in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Und die bisherigen Einzahlungen in die Altersvorsorge werden in den kommenden Jahren nicht mehr ausreichen, um die erwartenden Rentenleistungen zu decken. Erst zehn Prozent der Unternehmen planen, die Beiträge zu erhöhen. Erst zehn Prozent der Unternehmen planen, die Beiträge zu erhöhen. Erst zehn Prozent der Unternehmen planen, die Beiträge zu erhöhen.“

Selbst bei den Unternehmen, die die Beiträge erhöhen, ist die Erhöhung meist geringfügig. „Das ist ein Problem, weil die Beiträge nicht ausreichen, um die erwartenden Rentenleistungen zu decken.“

Die meisten deutschen Unternehmen übersetzen diese Erkenntnis in konkrete Maßnahmen, um Arbeitskräfte zu gewinnen und zu halten.

60 Prozent der Unternehmen, so zeigen Zahlen von WTW, nutzen ihre Angebote zur Altersvorsorge, um sich im Kampf um Arbeitskräfte von den eigenen Wettbewerbern zu unterscheiden. „Hier ist angesichts des knappen Arbeitskräfteangebots noch viel Luft nach oben“, sagt Johannes Heiniz. Denn eigentlich, so Heiniz, „sollte Unternehmen in Zeiten des Fachkräftemangels jedes Mittel recht sein, um sich von der Konkurrenz abzuheben.“

Lesen Sie auch:

Ohne Mitarbeiterbindung läuft in Zeiten des Fachkräftemangels nichts. Diese Mittel binden wirklich. Damit das gelingt, müssten Unternehmen transparent machen, was der Mehrwert der Altersvorsorge ist. „Und das nicht erst im Alter von 60 Jahren, wenn die Mitarbeiter sich aktiv mit den Plänen für den Ruhestand beschäftigen, sondern schon von Tag eins an.“

Nur dann funktioniert die Vorsorge auch tatsächlich als Bindungsinstrument. 83 Prozent der Mitarbeiter, die mit der Altersvorsorge zufrieden sind, möchten für die nächsten zwei Jahre beim aktuellen Arbeitgeber bleiben.

Sind sie mit der Vorsorge unzufrieden, dann geben dies nur 55 Prozent der Mitarbeiter an. „Unternehmen können das beste und tollste Versorgungssystem der Welt anbieten, doch wenn niemand davon weiß oder niemand es versteht, halten die Firmen damit keine Mitarbeiter an Bord“, sagt Heiniz.

Maßnahmen helfen. Die Befragungen von Heiniz und seinen Kollegen zeigen auch, was sich die Mitarbeiter konkret bei der betrieblichen Altersvorsorge wünschen. Schließlich sind die Gestaltungsmöglichkeiten bei der Altersvorsorge riesig: Direktversicherung, Pensionsfonds oder Direktzusage?

Möglichst wenig Arbeit

Die Befragungen von Heiniz und seinen Kollegen zeigen auch, was sich die Mitarbeiter konkret bei der betrieblichen Altersvorsorge wünschen. Schließlich sind die Gestaltungsmöglichkeiten bei der Altersvorsorge riesig: Direktversicherung, Pensionsfonds oder Direktzusage?

Beitragszusage oder Leistungszusage?

Ein Punkt, der bei Mitarbeitern sehr beliebt ist: Opting-Out-Modelle. Damit sind Angebote zur Altersvorsorge gemeint, an denen die Mitarbeiter automatisch vom ersten Arbeitstag an teilnehmen - wenn sie nicht widersprechen.

Fast drei Viertel der Mitarbeiter sind froh über die automatische Entgeltumwandlung und wollen keinesfalls aussteigen, zeigt die WTW-Befragung. Bei den Unternehmen herrscht allerdings noch Skepsis, weiß Berater Heiniz:

„Wenn Sie als Unternehmen die Altersvorsorge in dieser Automatik anbieten, stellen sich sofort weitergehende Fragen zu Informationspflichten und Haftung.“

Ein anderer Punkt:

Die Akzeptanz des Kapitalmarkts ist in den vergangenen Jahren stark gestiegen. Und zwar bei Arbeitgebern und Arbeitnehmern. Zwar legen 69 Prozent der Mitarbeiter bei der Altersvorsorge immer noch mehr Wert auf Sicherheit als auf hohe Renditen. Im Jahr 2017 waren es jedoch noch 78 Prozent. Im Ausland ist es bereits Standard, dass die Mitarbeiter bei der Kapitalanlage sogar aus verschiedenen Portfoliostrategien wählen können, weiß Heiniz. Also etwa konservative, Standard oder risikoreich. „Das ist in Deutschland aktuell überhaupt noch nicht verbreitet“, sagt der Berater.

TEXT: Reintjes, Dominik

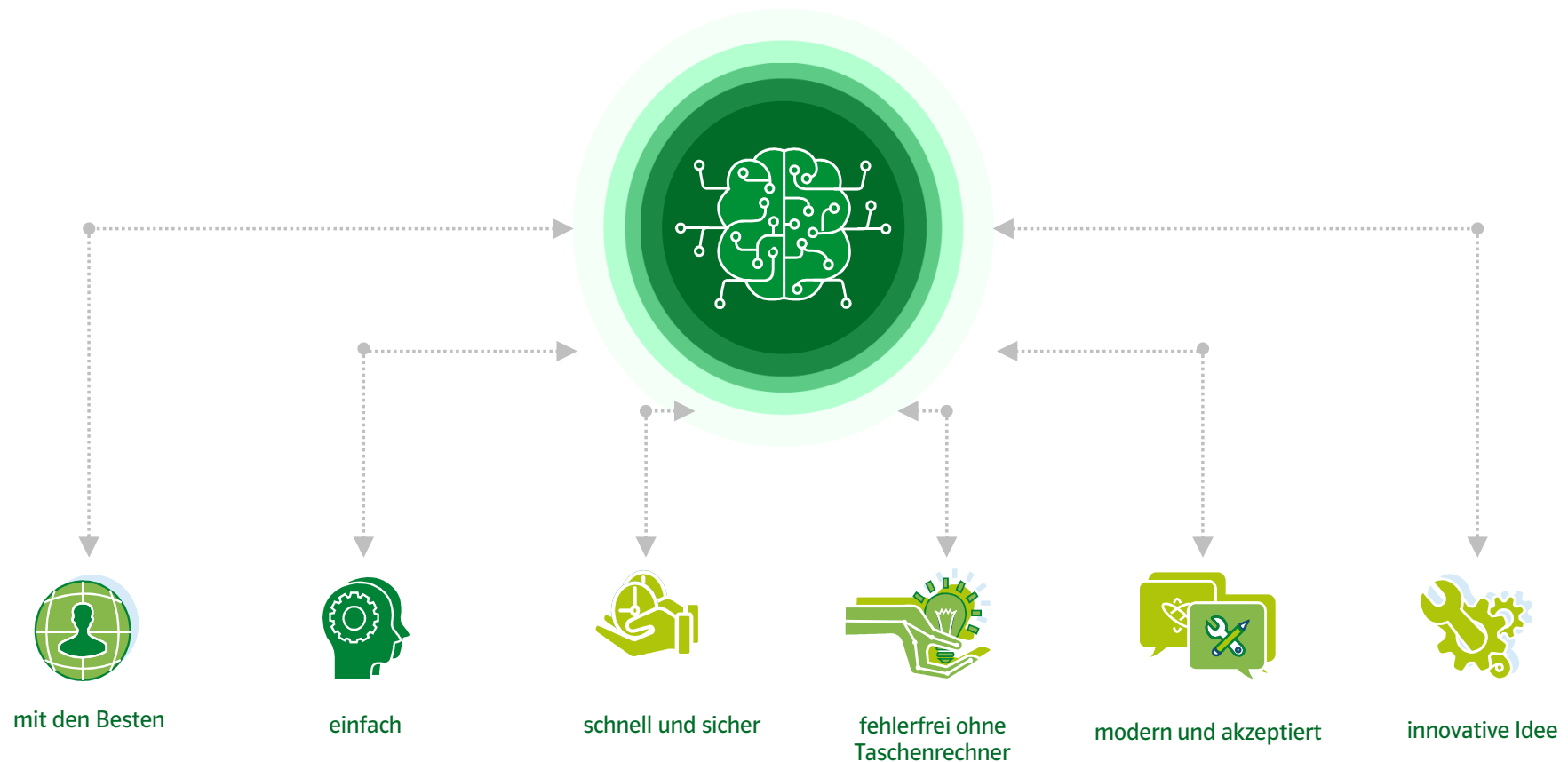
SERVICE

Ruven Simon, Leiter bAV Vertrieb, WWK Lebensversicherung a. G.
Björn Farr, Senior bAV Consultant, WWK Lebensversicherung a. G.



Die bAV Servicevision ist Realität geworden!

moderner – innovativer – stärker – unterstützender



Erfolgreich in Echtzeit am Telefon und per E-Mail

Vertriebsberatung bAV



Wir über uns:

17 MA = 3 Einheiten = 1 Gruppe
= Ein Service = Ein Erfolg

Leitung: Marco Brockelt

- Vertriebsberatung bAV -2500
- bAV Angebotsservice umsatz@wwk.de
- Beratungsservice bAV -2500 mit Leben -2000

Unter dem Moto: „Zum Gelingen beitragen“ suchen wir Lösungen und sind einfach Kümmerer.



Unsere Serviceleistung

... einfach überlegen

- 2500
- 2500@wwk.de
- umsatz@wwk.de

- Wir bieten eine kompetente Unterstützung des Außendienstes bei Fragen zur Gestaltung geplanter und bestehender Versorgungen innerhalb des Durchführungsweges DV.
- Wir beaufkunden das gesamten bAV Antrags- und Vertragsgeschehens, die möglichen Vertragsänderungen bis hin zum Ablauf unter Einbeziehung der gesetzlichen Grundlagen der bAV.
- Wir bieten einen umfangfassenden bAV Angebotsservice mit umfangreicher individueller Beratungsleistung.

Eine weitere Investition in Ihren bAV Erfolg!



bAV 100 % digital



- 1 EIN DIGITALES SYSTEM FÜR ALLES
- 2 DIGITALISIERTE DATENSÄTZE – KEINE PDF-DATEIEN
- 3 DIGITALE UNTERSCHRIFT
- 4 DIGITALER VERSAND

bAV 100 % innovativ

1.

E-Mail-Versand

Sie erhalten alle Unterlagen
(Vergleichsvorlage,
Auswirkungen,
Gehaltssimulation...) per E-Mail als pdf.

2.

Link-Zusendung

Sie erhalten einen Xempus-
Link. Die Firma, inkl.
Förderungen, Mitarbeiter und
Berechnungen sind angelegt.
Beratung und Antragsversand
können Sie digital vornehmen.

3.

Beide Varianten

Sie wählen 1. und 2.

Wir übernehmen sämtliche Eingaben und Anlagen auf der Xempus Plattform.
Und übergeben diese mit lediglich einem Klick an den Vertriebspartner!

Erweiterung der persönlichen Unterstützung vor Ort für Makler und Mehrfachagenten!

Stefan Möller
Senior bAV-Consultant
Mobil: 0151 / 62 40 53 48
Nord



Unknown
Senior bAV-Consultant
Mobil: 01 23 / 45 67 89
West



Björn Farr
Senior bAV-Consultant
Mobil: 0162 / 10 15 67 5
Ost



Daniel Meisinger
Senior bAV-Consultant
Mobil: 0160 / 36 26 66 1
Süd



Erweiterung der persönlichen Unterstützung vor Ort für die Stammorganisation!

Wolfgang Lau
bAV-Consultant

Mobil: 0176 / 55 64 56 16

Nord



Christopher Bunzel
bAV-Consultant
Mobil: 0152 / 29 42 58 41
West

Christoph Engelbrecht
Senior bAV-Consultant
Mobil: 0163 / 1 60 16 34
Mitte



Yvonne Browa
bAV-Consultant
Mobil: 0176 / 32 03 44 56
Ost

Alexander Bogatic
bAV-Consultant
Mobil: 0160 / 95 51 33 82
Nord-Bayern/Nord-BaWü



Daniel Kannengießer
bAV-Consultant
Start 01.04.2023
Südbayern

Wir sind da!

Begleitung zu Arbeitgeber- und Arbeitnehmergesprächen

Erarbeitung und Umsetzung von bAV Konzepten

Schulung von Verkaufskonzepten, Telefonleitfäden...

WWK bAV WIR SIND IHRE BAV-CONSULTANTS



Als bAV-Consultants unterstützen wir Vermittler, Betreuer/Führungskräfte sowie Arbeitgeber mit bewährten und erfolgreichen Standards dabei, das WWK-Absatzvolumen im Bereich der betrieblichen Altersversorgung zu steigern. Im Folgenden finden Sie eine Übersicht, welche Hilfen und Services wir für welche Zielgruppe anbieten.

Das leisten wir für Vertragspartner, Vermittler, Berater, Makler, Mehrfachagenten und ggf. Interessenten:

- IDD-fähige Aus- und Weiterbildung in fachlichen und vertriebslichen bAV-Themen nach einem festen Ausbildungskatalog mit 7 unterschiedlichen Präsenzmaßnahmen (optional aufeinander aufbauend) sowie monatlichen bAV-Webinaren in der WWK Akademie online
- Erarbeitung und Umsetzung von bAV-Konzepten und Strategien
- Unterstützung als Fachreferent bei Messen, Großveranstaltungen, Foren etc.
- Unterstützung bei Fragen, Problemen und Eskalationsfällen telefonisch, online und vor Ort
- Vorbereitung von und Begleitung zu Arbeitgeber- und Arbeitnehmerberatungen
- Vorgefertigte Verkaufskonzepte inklusive Telefonleitfäden, Präsentationen, E-Mail-Vorlagen und Verkaufsunterlagen (keine Individuallösungen)
- Unterstützung im Umgang mit XEMPUS sowie bei der Einrichtung des WWK bAVnet
- Kompetente Unterstützung bei GGF- und Vorstandsversorgungen

Das leisten wir in Absprache mit dem Leiter bAV Vertrieb:

- Potenzialanalyse
- Telefontrainings
- Individualworkshops
- Durchführung Machbarkeitsanfragen nach festen Spielregeln

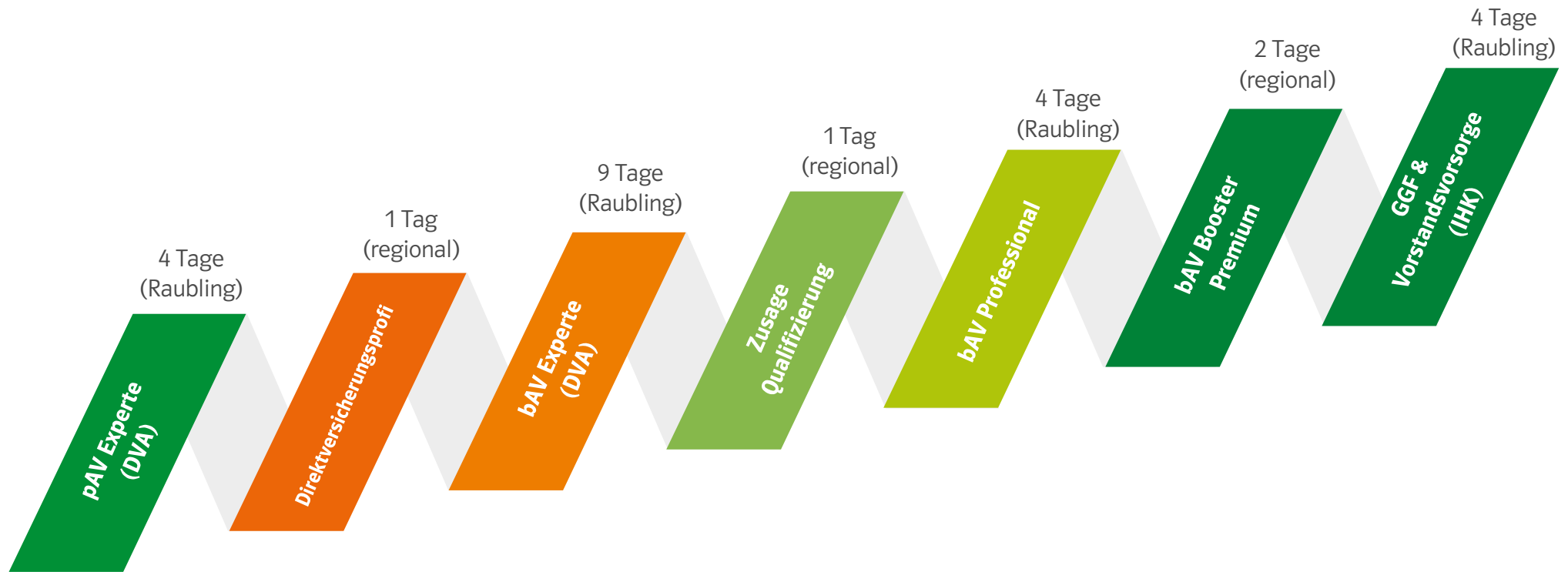
Das ist zu beachten, damit die gegenseitige Erwartungshaltung erfüllt wird:

- Wir sind nicht rund um die Uhr erreichbar, da wir hauptsächlich in Terminen sind. Sehr gute ad-hoc-Erreichbarkeit erhalten Sie bei unseren Kollegen der bAV Vertriebsberatung täglich von 8 bis 18 Uhr unter 089 5114-2500.
- Wir sind nicht der primäre Ansprechpartner für Endkunden (Arbeitgeber und Arbeitnehmer).
- Wir erstellen keine Angebote - diese erhalten Sie bei satz@wwk.de.
- Wir geben keine Verträge, Storno- und Bestandsaufläufe.
- Wir können keinerlei Aussagen zu Vermittlervertragsangelegenheiten geben, dazu gehören u. a. Provisionsthemen, Provisionsaufläufe, Bewertungssummen und Vermittlervertragsthemen.
- Wir erstellen keine individuellen Tarifvergleiche und Tarifanalysen.
- Wir nehmen keine Anträge an und führen keine Vorprüfung von Anträgen durch.
- Wir übernehmen keine Eriedigung, Begleitung, Unterstützung oder Prüfung von Nachbearbeitungen. Bei systematischen Problemen wenden Sie sich bitte mit den entsprechend aufbereiteten Unterlagen an den Leiter bAV Vertrieb.
- Wir begleiten oder unterstützen keine einzelnen VN-Wechsel.
- Wir vereinbaren keine Termine für andere.
- Wir unterstützen ausschließlich bAV-Angelegenheiten, d. h. wir bieten keine Unterstützung bei Schicht 1, Riester und Schicht 3.

WWK
Eine starke Gemeinschaft

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen Einfach beim WWK Ansprechpartner anmelden!



Unabhängig bestätigt

Zum 5. Mal in Folge
**WWK IST DEUTSCHER CHAMPION
DER LEBENSVERSICHERER.**



DIE WELT

2023
DEUTSCHER
CHAMPION
LEBENSVERSICHERER

#1

WWK
VERSICHERUNGEN

Basis: 3 Studien mit 23 qualifizierten Anbietern
und 25.416 Kundenurteilen & optionales Managementa
www.deutscher-champion.de 01-12|2
Verantwortlich für Kundenbefragung und Auszeichnung
ist die ServiceValue GmbH

Jürgen Schrameier
Vorstandsvorsitzender

PERFORMANCE

Ruven Simon, Leiter bAV Vertrieb, WWK Lebensversicherung a. G.
Björn Farr, Senior bAV Consultant, WWK Lebensversicherung a. G.



Was ist das Beste für meinen Kunden

aus 100 € Kundenbudget 70.488 € Ablaufkapital oder 250,21 € mtl. Rente generieren?

oder

Milchmädchenrechnung, da die bAV-Leistung steuer- und sv-pflichtig ist

38.400 € Beitragssumme

aus 100 € Kundenbudget 157.617 € Ablaufkapital oder 412,17 € mtl. Rente generieren?

84.215 € Beitragssumme

Finanzmathematisch nachgerechnet

Situation in der Leistungsphase – Betrachtung der Rentenleistung

	ohne bAV	mit bAV (Garantie)	mit privater Vorsorge (Garantie)	mit bAV (5 %)	mit privater Vorsorge (5 %)
Vorauss. GRV-Rente/ Jahr (nach grober Rentenschätzung)	13.152,00 €	12.540,00 €	13.152,00 €	12.540,00 €	13.152,00 €
Altersversorgung		2.114,16 €	963,96 €	4.946,04 €	2.255,28 €
Gesamte Steuerlast	92,88 €	359,64 €	119,88 €	852,12 €	157,68 €
KV-/Pflege-Abzüge (Altersrente)	1.511,16 €	1.441,08 €	1.511,16 €	1.441,08 €	1.511,16 €
KV-Abzüge (Altersversorgung)		12,48 €		470,88 €	
PV-Abzüge (Altersversorgung)		72,00 €		168,24 €	
Leistungen nach Abzügen	11.547,96 €	12.768,96 €	12.484,92 €	14.553,72 €	13.738,44 €
Leistungen nach Abzügen (monatlich)	962,33 €	1.064,08 €	1.040,41 €	1.212,81 €	1.144,87 €
Differenz durch Altersversorgung (monatlich)		101,75 €	78,08 €	250,48 €	182,54 €

Fazit:

37 Prozent mehr

Kunde

119 Prozent mehr

Vermittler

Die bAV ist das Beste aus zwei Welten!

Resümee

■ Akquise

- die 2 Grundlagen und was wir dazu anbieten
- so erhöhen wir Arbeitgeberzuschüsse

■ Service

- Xempus, umsatz@, 2500, Consultant service, Aus- und Weiterbildung

■ Performance

- nichts ist performanter als die bAV





Eine starke Gemeinschaft



WWK Versicherungen

**VIELEN DANK
FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT.**

Rechtshinweis

Diese Präsentation wurde von der WWK Versicherungsgruppe erstellt und wir behalten uns sämtliche Rechte daran vor.

Die im Rahmen dieser Präsentation verwendeten Folien geben unsere aktuelle Einschätzung auf der Basis der derzeit geltenden Gesetze und ihrer Auslegung wieder (in Abhängigkeit des Zeitpunktes der Erstellung). Die Präsentation erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie ist damit weder geeignet, eine Beurteilung im konkreten Einzelfall abzuleiten, noch kann sie als Basis für vertragliche Vereinbarungen herangezogen werden. Durch die Überlassung der Präsentation wird eine Haftung unseres Unternehmens gegenüber dritten Personen in keiner Weise begründet. Das Geltendmachen von Ansprüchen jeglicher Art ist ausgeschlossen.

WWK Lebensversicherung a.G.

Vorstand: Jürgen Schrameier (V.),
Rainer Gebhart (stv. V.),
Dirk Fassott
Vorsitzender des Aufsichtsrats:
Dr. Frank Schindelhauer
Registergericht
München HR B 211
St. Nr. 143/108/40018
Gl. Id. DE81WWK00000069127

WWK Allgemeine Versicherung AG

Vorstand: Jürgen Schrameier (V.),
Rainer Gebhart (stv. V.),
Dirk Fassott
Vorsitzender des Aufsichtsrats:
Prof. Dr. Peter Reiff
Registergericht
München HR B 5553
St. Nr. 143/108/40026
Vst. Nr. 802/V908 0200 4423
Gl. Id. DE11WWK00000069126

WWK Vermögensverwaltungs und Dienstleistungs GmbH

Geschäftsführer: Karl Ruffing,
Stefan Sedlmeir
Registergericht
München HR B 76323
St. Nr. 143/108/40050
Gl. Id. DE38WWK00000069125

WWK Pensionsfonds AG

Vorstand: Karl Ruffing,
Heinrich Schüppert
Vorsitzender des Aufsichtsrats:
Dirk Fassott
Registergericht
München HR B 146295
St. Nr. 143/108/40034
Gl. Id. DE65WWK00000069124

Bankverbindungen: Bayern LB München (BLZ 700 500 00), Kontonummer: 35 540, IBAN: DE96 7005 0000 0000 0355 40, BIC: BYLADEMMXXX

Hausanschrift: Marsstraße 37, 80335 München (Briefanschrift 80292), Telefon +49 (89) 51 14-0, Fax +49 (89) 51 14-23 37, E-Mail: info@wwk.de, www.wwk.de, info@wwk.at, www.wwk.at