



Deutschland
EUR 6,00

NR. 7 · JULI 2020
38. JAHRGANG
ÖSTERREICH EUR 6,70
www.cash-online.de

EXTRA: WOHNGEBÄUDE
Welcher Schutz existenziell ist

Cash.

VERSICHERUNGEN, FONDS, SACHWERTE



Fondspolice

BÖRSEN-POWER NUTZEN

Größerer Fonds-Mix, stabile Renditen, weniger Risiko

Thomas Heß, Rainer Gebhart und Dr. Winfried Gaßner,
alle WWK Versicherungsgruppe (von links), erklären
im Exklusiv-Interview die Vorteile der optimierten
IntelliProtect®-Familie.

NACHHALTIGKEIT Wie sich ESG-Kriterien erkennen lassen · **CORONAKRISE** Weniger Dividenden rechtens?

HONORARBERATUNG Endlich aus den Startblöcken · **KUNDENGEWINNUNG** Welche Strategien erfolgreich sind

ROHSTOFF-FONDS Wie sich Industriemetalle schlagen · **UMFRAGE** So läuft Beratung in Corona-Zeiten

„WIR HABEN DIE GESAMTE FONDS-PALETTE ERNEUERT UND KOSTENGÜNSTIGER GEMACHT“

Die WWK Lebensversicherung a. G. hat ihre Fondsrenten-Familie WWK IntelliProtect von Grund auf überarbeitet und mit neuen Features ausgestattet. Cash sprach darüber mit Vertriebsvorstand Rainer Gebhart, Marketingchef Thomas Heß und dem Leiter des Produktmanagements Dr. Winfried Gaßner.

Herr Gebhart, im vergangenen Jahr sagten Sie in einem Interview mit uns, dass sich die notwendige Akzeptanz für eine aktienbasierte Altersvorsorge bei den aktienscheuen Deutschen nur erreichen ließe, wenn bei der Produktgestaltung der Spagat zwischen attraktiver Rendite, breiter Akzeptanz und einem breit akzeptierten Sicherheitskonzept gelingt. Warum setzt die Bevölkerung angesichts des Zinsdilemmas so stark auf Sicherheit und Garantien und nicht auf Rendite?

Gebhart: 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.

Wie muss denn ein gelungener Spagat zwischen Rendite und Sicherheitskonzept aussehen?

Heß: Mit unseren unter dem Namen WWK IntelliProtect bereits vor über zehn Jahren eingeführten Fondsrenten mit Garantie haben wir gezeigt, wie intelligente Produktideen den aufgezeigten Spagat hervorragend meistern. Der Garantiemotor hat unseren Kunden in allen Marktphasen höchstmögliche Investitionsquoten in Aktienfonds ermöglicht und zudem die geforderte Garantie aller eingezahlten Beiträge und Zulagen sichergestellt. Das Produkt ist aber nicht nur bei der staatlich geförderten Vorsorge gefragt, bei denen der Gesetzgeber Garantien verpflichtend vorgibt, sondern auch bei der Rürup- und Privatrente. Hier stellen wir es den Kunden und Vermittlern frei, selbst über die Höhe der Garantie zu entscheiden. Im Rahmen unserer Tarife lässt sich die Garantie abgestuft von 50 bis 100 Prozent festlegen. Natürlich steigt mit abnehmendem Garantieniveau der Investitionsgrad in die Fonds; die Chancen der Kapitalmärkte erhöhen sich dann ganz erheblich. Zudem bieten wir auch eine fondsgebundene Rentenversicherung ganz ohne Garantie an. Kunden und Vermittler haben also die freie Wahl, ganz nach der individuellen Risikoneigung.

Wie hoch ist denn der Anteil der Kunden, der auf die rein fondsgebundene Variante zugreift?

Gaßner: Das fondsgebundene Geschäft ohne Garantie ist bei uns weniger stark ausgeprägt. Über 80 Prozent unseres Neugeschäfts resultieren aus der Produktreihe WWK IntelliProtect, die wir in allen Vorsorgeschichten anbieten. Dies gilt gleichermaßen für Rürup, bAV, Riester oder die private Altersvorsorge. Hauptgrund für den großen Markterfolg ist sicherlich das innovative Garantiesystem auf Basis eines iCPPI-Motors, der börsentäglich und kundenindividuell die Vertragsguthaben zwischen frei wählbaren Investmentfonds und unserem Sicherungsvermögen umschichtet. Dadurch können wir die hohen Investitionsquoten und damit hohe Renditechancen für unsere Kunden erreichen.

Gebhart: Als finanzstarker Versicherer, der aufgrund seiner Rechtsform ausschließlich seinen Kunden verpflichtet ist, können wir uns darüber hinaus sehr glaubwürdig als Garantiegeber am Markt darstellen. Gepaart mit unseren Alleinstellungsmerkmalen auf der Produktseite haben wir unser Profil als innovativer Anbieter von fondsgebundenen Garantiepolen am Markt deutlich geschärft. Diese klare Ausrichtung hat uns stark dabei geholfen bei den namhaften Vertrieben in allen Schichten als Top-Partner gelistet zu sein. Auch so erklärt sich der hohe Produktionsanteil von WWK IntelliProtect.

WWK IntelliProtect® 2.0

Die neuen Features auf einen Blick:

- Neue Fondspalette mit über 50 Investmentfonds. Die Auswahl der aktiv gemanagten Fonds berücksichtigt neben qualitativen Kriterien in Bezug auf die Leistungsfähigkeit der Fondsmanager und die Konsistenz des Investmentprozesses auch die Fondskosten. Zum Einsatz kommen kostengünstige institutionelle Fondstranchen.
- Neun passiv gemanagte Indexfonds, die noch kosteneffizienter sind und gewissermaßen institutionelle Anlagemöglichkeiten eröffnen, wie beispielsweise die Umsetzung von Core-Satellite-Strategien.
- Die neu konzipierten Fonds-Baskets „WWK Basket Offensiv“ und „WWK Basket moderat“ berücksichtigen unterschiedliche Risikoneigungen und können jeweils mit aktiv gemanagten Fonds oder Indexfonds gewählt werden.
- Drei spezielle Themen-Baskets: „WWK Basket Vermögensmanagement“, „WWK Basket Dividende“ und „WWK Basket Nachhaltigkeit“
- Der im Rahmen der neuen Angebotssoftware AVANTI eingeführte Fondsfinder erleichtert die Fondsauswahl anhand der Wünsche und Bedürfnisse der Kunden.
- Nutzung der sogenannten Bruttomethode, um Kunden einen Einblick zu geben, mit welchen Leistungen sie zu Rentenbeginn rechnen können. Dabei werden auch die Kosten der gewählten Fonds berücksichtigt. Durch eine „Lock-in-Funktion“ während der Ansparzeit kann der Kunde bereits erreichte Kursgewinne sichern und sein Garantieniveau, also die Höhe der garantierten Ablaufleistung bzw. der garantierten Rente, anheben.

Wir haben im März einen enormen Absturz an den Börsen erlebt. Wie gut hat das Garantiekonzept der WWK IntelliProtect-Familie funktioniert?

Heß: Die als „Individual Constant Proportion Portfolio Insurance (iCPPI)“ bekannte dynamische Portfolio-Absicherungsstrategie ist bei allen von uns angebotenen Fondsrenten mit Garantie im Einsatz. Die notwendigen Portfolioumschichtungen werden dabei börsentäglich durchgeführt und nicht nur zum Monatsende, wie es bei den meisten Wettbewerbsprodukten der Fall ist. Um auf

Trend in Richtung Indexfonds und ETFs. Beinahe täglich liest man: „Wenn Sie Vorsorge betreiben, gehen Sie in indexorientierte Produkte, das ist kostengünstig und Sie haben nicht das Risiko, ob das Fondsmanagement mit seiner Einschätzung richtig liegt oder nicht.“ Dieser und weiterer Entwicklungen im Markt wollten wir mit der Überarbeitung Rechnung tragen.

Heß: Zudem bieten wir im Rahmen von WWK IntelliProtect auch sehr erfolgreich einen Riester-Tarif. Vor allem bei diesem Produkt ist medial eine nicht enden wollende Kostendiskussion entstan-



Dr. Winfried Gaßner, Rainer Gebhart und Thomas Heß (von links)

Ihre Frage Bezug zu nehmen: Der iCPPI-Garantiemechanismus hat bei den weltweit starken Aktienmarkteinbrüchen bei jedem einzelnen Kunden ebenso rasche wie massive Umschichtungen in das Sicherungsvermögen der WWK ausgeführt. Dort ist das Kapital sicher verzinst und bei Kursgewinnen an den Aktienmärkten unmittelbar verfügbar für eine sofortige rentierliche Wiederanlage in die gewählten Investmentfonds. Auch in der Erholungsphase der Kapitalmärkte nach dem „Corona-Crash“ hat unser Produkt genau das gemacht, was es soll. In der aktuellen Krise zeigt sich, wie wertvoll unsere Garantien sind.

Der Erfolg von WWK IntelliProtect zeigt sich auch an den Absatzzahlen. Sie haben über 350.000 Verträge mit einer abgerechneten Beitragssumme von mehr als zehn Milliarden Euro verkauft. Warum überarbeiten Sie gerade jetzt ein so erfolgreiches Produkt?

Gebhart: Eine sehr gute Frage. In der Tat sind wir seit zehn Jahren mit dem Produkt erfolgreich am Markt und waren damals mit diesem Garantiemodell auch „First Mover“ am Versicherungsmarkt. Wie erwähnt war die Coronakrise der Hätetest, und das Produkt hat genau das getan, für das wir es entwickelt hatten: unsere Kunden geschützt. Und dennoch haben wir auch in den letzten Jahren den Markt für Altersvorsorge und Investments beobachtet und festgestellt, dass sich dort einiges verändert hat. Vor allem in den letzten vier, fünf Jahren gab es einen wachsenden

den. Dieser und weiteren Entwicklungen begegnen wir jetzt in allen Schichten durch den Einsatz von äußerst kostengünstigen Indexfonds und durch das Angebot von aktiven Fonds mit kostengünstiger institutioneller Anteilsklasse. Darüber hinaus haben wir das nunmehr immer wichtiger werdende Anlagethema „Nachhaltigkeit“ berücksichtigt, indem wir einen attraktiven, vorkonfektionierten Fonds-Basket anbieten.

Eine Frage zur Fondspalette, auf der die iCPPI-Strategie fußt. Haben Sie diese insgesamt ausgetauscht oder nur in Teilen?

Gaßner: Wir haben die gesamte Fondspalette erneuert, allerdings nicht komplett ausgetauscht, sondern teilweise einfach nur verbessert. Insgesamt bieten wir nach wie vor über fünfzig Fonds an. Das sind in weiten Teilen die gleichen Fonds wie vorher, aber wie von Thomas Heß bereits erwähnt, mit einer kostengünstigen „Clean-Share-Class“. In Einzelfällen konnten wir sogar erreichen, dass Fondsgesellschaften bei bestehenden Fonds in unserem Portfolio ihre Kosten gesenkt haben, weil wir in Sachen Fondskosten eine Obergrenze definiert haben. Vereinzelt wurden auch Fonds ausgelistet, weil sie uns schlichtweg zu teuer waren.

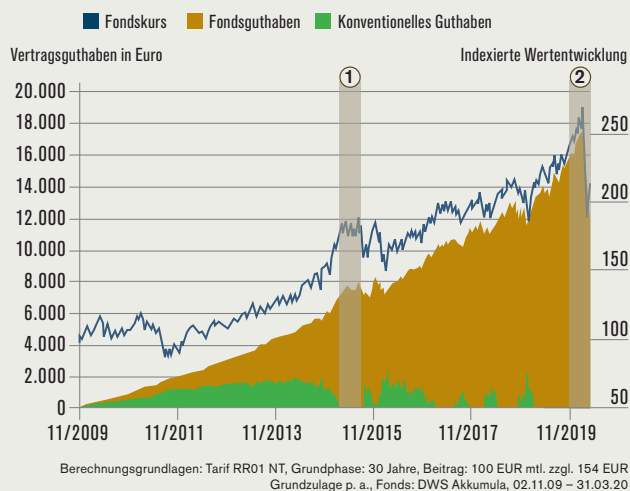
Ein Kriterium für die Fondsauswahl ist die Leistungsfähigkeit des Fondsmanagements. Auf Basis welcher Ratings oder Rankings treffen Sie die Auswahl?

Gaßner: Wir haben im Produktmanagement eigens einen Spezialisten für Investmentthemen, der für uns die Fonds professionell

analysiert und auswählt. Die Fondsauswahl ist beinahe eine Wissenschaft – den Prozess kann ich hier nur andeuten. Neben bekannten qualitativen und quantitativen Ratings, wie beispielsweise von Morningstar, werden noch eine ganze Reihe weiterer Kriterien berücksichtigt. Dabei geht es zum Beispiel um Kurslieferzeiten, die die Fondsgesellschaften einhalten müssen damit wir unsere tägliche Fortschreibung gewährleisten können. Im Kundeninteresse müssen wir vorab prüfen, dass die Kursentwicklung eines Fonds zu attraktiven Konditionen abzusichern ist. Auch Kenngrößen für die Solidität eines Fonds betrachten wir wie zum Beispiel das Fondsvolumen oder den Zeitraum, seit dem ein Fonds sich am Markt bereits bewährt. Mit diesem Prüfkatalog stellen wir sicher, dass Kunden und Vermittler aus einem breiten Portfolio erstklassiger Fonds der renommiertesten Investmentgesellschaften auswählen können.

Funktionsweise von WWK IntelliProtect

Steigen die Kurse (1), fließt das Guthaben in Fonds, fallen die Kurse (2), steigt das Konventionelle Guthaben und sichert die Beitragsgarantie.



Das Thema Nachhaltigkeit – Herr Heß erwähnte es bereits – wird immer wichtiger. Dennoch ist es hier eine wirkliche Herausforderung – Stichwort Green Washing –, Produkte zu finden, die auch halten, was sie versprechen. Wie gehen Sie diesbezüglich vor?

Gaßner: Das Thema hat bei uns zwei Dimensionen. Zunächst verlassen wir uns für den Moment auf die Angaben der Investmentgesellschaften, wenn es um Nachhaltigkeit in unserer Fondsauswahl geht. Fünf derartige Fonds sind innerhalb des „Basket Nachhaltigkeit“ allokiert. Dies ist aber nur ein erster Schritt in diese Richtung, die wir im Rahmen der demnächst in Kraft tretenden EU-Verordnung 2019/2088 über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten weiterverfolgen werden. Sobald hier Klarheit herrscht, überprüfen wir Beratungsprozess und Fondsportfolio vor dem Hintergrund der Definitionen und Regelungen, die von politischer Seite vorgegeben werden. Es ist gut möglich, dass wir die Fondspalette gerade vor diesem Hintergrund zeitnah weiter ergänzen.

Ich würde gern einmal das Thema Fondswechsel in der Police ansprechen. Wer löst diesen aus? Macht das der Kunde, der Kunde in Abstimmung mit seinem Berater oder ausschließlich der Berater?

Heß: Den sogenannten Switch und/oder Shift, also den Fondswechsel, sehen wir in erster Linie als eine Beratungsaufgabe des Vermittlers und des Finanzberaters an. Wir beobachten, dass es Berater gibt, die das sehr häufig machen, weil sie die Märkte beobachten und im Blick haben. Es wird aber auch viele Vermittler geben, die vermittelte Verträge einfach laufen lassen. Eine breite Fondspalette ermöglicht unseren Kunden und Beratern in jedem Falle aber eine sehr hohe Flexibilität. Spezialisierte Berater können sich dadurch sogar bei ihren Kunden profilieren und sich durch qualifizierte Betreuung aktiv von der standardisierten Leistung wie beispielsweise der eines Robo-Advisors unterscheiden.

Was hat es mit der von Ihnen neu angebotenen Lock-in-Funktion auf sich?

Gaßner: Ein weiteres interessantes Merkmal der neuen Policengeneration ist die sogenannte „Kursgewinnabsicherung“. Damit kann der Kunde während der Laufzeit auf Wunsch bereits erreichte Kursgewinne sichern und sein Garantieniveau, also die Höhe der garantierten Ablaufleistung bzw. der garantierten Rente, anheben. Diese Option gibt den Kunden weiteren Schutz vor Aktienkursrückgängen auch während der Laufzeit, nicht nur am Ende, wie das ebenfalls verfügbare Ablaufmanagement oder die bereits bestehende Höchststandsabsicherung.

Sie haben es bereits angedeutet, es gibt Vermittler, die wissen, wie es funktioniert und es gibt Vermittler, die sind nicht so börsenaffin, schulen Sie Ihre Partner in dieser Hinsicht?

Gebhart: Natürlich versuchen wir, unsere Vermittler laufend aus- und weiterzubilden. Als großer Vorteil erweist sich dabei unser eigenes Schulungszentrum in der Nähe von Rosenheim, in dem wir Vermittlern intensive und teils mehrtägige Präsenzseminare ermöglichen. Darüber hinaus haben wir bereits vor vielen Jahren unsere WWK Akademie Online etabliert, mit der wir allen Vertriebswegen ein äußerst breites Webinar-Angebot bieten. Hier wird auch unser iCPPI-Modell ausführlich behandelt und Experten von Investmentgesellschaften eingeladen, um Fondswissen an die Vermittler zu transportieren. Während der Coronazeit wurde die WWK Akademie Online deutlich stärker in Anspruch genommen als zuvor. Die Vermittler nutzen die vermeintlich unproduktive Zeit offenbar zur eigenen Weiterbildung und Qualifikation, was wir sehr positiv sehen.

Heß: Wir haben jetzt weit über 40.000 Teilnehmer in unserer Online-Akademie in den letzten sechseinhalb oder sieben Jahren mit stark steigender Tendenz. Aber noch ein Wort zu unserem neuen Fondsangebot: Wir versuchen natürlich, unseren Vermittlern den Verkauf auch so einfach wie möglich zu machen. Dazu bieten wir im Rahmen unserer neuen Angebotssoftware Avanti jetzt auch einen speziellen Fonds-Finder an, sodass der Vermittler gar nicht selbst zwingend der Fondsexperte sein muss, um einen geeigneten Fonds zu finden. Er muss also nicht das gesamte Fondsspektrum aller 15 Fondsgesellschaften, die wir haben, auf dem Radar haben. Der Fonds-Finder ermöglicht es ihm, Produkte nach bestimmten Kriterien wie zum Beispiel Regionen, Anlagenschwerpunkten oder Assetklassen zu selektieren.

Stichwort Verständlichkeit und Transparenz. Das Produkt hat sehr viele Wahlmöglichkeiten. Wie verständlich sind die Neuerungen und Änderungen für die Kunden?

Heß: Es stimmt natürlich, dass das Produkt inzwischen sehr viele Optionen und Möglichkeiten bietet. Es ist aber gar nicht unbedingt erforderlich zu verstehen, wie der Algorithmus praktisch funktioniert. Entscheidend ist es doch, dass der Berater das fachliche Know-how besitzt und erklären kann, welche relevanten

Eigenschaften das Produkt für den Versorgungsbedarf des Kunden hat. Auf eine derart qualifizierte Beratung bauen wir, und dies entspricht auch der Philosophie unseres Hauses: Als Serviceversicherer legen wir – im Unterschied zu einigen anderen Häusern – sehr großen Wert auf die persönliche Beratung durch unsere qualifizierten Makler, freien Vertriebe und durch unsere Ausschließlichkeitsvertreter. Wir sehen das nicht zuletzt an den qualifizierten Fragen zum Produkt, denen wir uns im Rahmen der vielen Webinare immer gern stellen. Ich sehe im Qualifikationsniveau von heute eine deutliche Verbesserung zum Vermittlermarkt aus früheren Zeiten. Wir sind eben gerade kein Online-Versicherer, der ein einfaches Produkt benötigt, das sich in drei Klicks abschließen lässt. Das ist nicht unser Weg. Unser Ziel ist es, dass aus unserer Sicht für den Kunden beste und für den Vermittler attraktivste Produkt zu bieten und auch zu beraten. Flankiert von modernen digitalen Services wie zum Beispiel Online-Kundenberatung und sogar der Möglichkeit, Vertragsabschlüsse online mittels digitaler Signatur datenschutzkonform, revisions- und haftungssicher durchzuführen, bekommen wir das selbst in diesen Zeiten gut hin. Gewinner der aktuellen Krise wird der „hybride Berater“ sein. Das zeigen schon jetzt die Absatzerfolge. *Gibt es weitere Produkt-Highlights?*

Gaßner: Vieles wurde schon genannt. Zum Stichwort Transparenz lässt sich noch das Thema Hochrechnungen und deren

Vergleichbarkeit anführen. In der einen Schicht darf man netto hochrechnen, in der anderen brutto, d.h. mit oder ohne Fondskosten. Um uns mit dem Wettbewerb vergleichbar zu machen, auch für den Vermittler, bieten wir zukünftig beide Varianten an. Das heißt, der Vermittler kann die Art der Hochrechnungen in allen Schichten flexibel wählen und erhält so ein korrektes Bild über die Leistungsfähigkeit der Produkte.

Wann ist denn der Launch geplant?

Gebhart: Die neuen Tarife stehen ab dem 1. Juli 2020 unter dem Namen WWK IntelliProtect 2.0 in allen drei Schichten zur Verfügung. Der Riester-Tarif wurde bereits vorab von der branchenweit renommierten Ratingagentur Franke & Bornberg mit der Bestnote FFF+ bewertet. Für alle anderen Tarife erwarten wir in Kürze ebenfalls den Erhalt der Bestnote. Darüber hinaus wurde schon die Produktgeneration WWK IntelliProtect vom Institut für Vermögensaufbau (IVA) Ende 2019 mit dem Titel „Beste Fondsrente mit Garantie“ ausgezeichnet. Die Tarife bieten laut den Experten die besten Renditechancen unter allen fondsgebundenen Hybridprodukten am Markt. WWK IntelliProtect 2.0 wertet die ausgezeichneten, bewährten und etablierten Altersvorsorgetarife für Kunden und Vermittler noch einmal deutlich auf.

Das Gespräch führten Jörg Droste und Frank O. Milewski, beide Cash.

03/2020

finanzwelt

Das Fachmagazin für Financial Intermediaries



Exklusiv:

Interview mit
Dr. Winfried Gaßner, Leiter Produktmanagement,
Rainer Gebhart, Vertriebsvorstand und
Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor Partnervertrieb
– WWK Versicherungen

Das Jahresendgeschäft beginnt jetzt!

WWK IntelliProtect® ab Juli mit vielen neuen Features. Indexfonds, optimierte Fondskosten, Kursgewinnabsicherung und Bruttohochrechnung im Fokus. Sinkende garantierte Renten ab 2021 durch Rechnungszinsabsenkung. Um diese und noch viel mehr Themen geht es im großen finanzwelt-Interview mit Vertriebsvorstand Rainer Gebhart, Marketingchef Thomas Heß und Produktchef Dr. Winfried Gaßner von der WWK.

finanzwelt: Corona hat einen großen Impact, auch auf die Finanz- und Versicherungsbranche. Bei der privaten Altersvorsorge wird es eventuell schwieriger werden. Fokussieren Sie sich jetzt eher auf den bAV-Markt oder welche Strategie verfolgen Sie?

Rainer Gebhart» Wir haben unseren vertrieblichen Schwerpunkt klar auf alle geförderten Altersvorsorgeprodukte gelegt. Bei Riester sind wir Marktführer im fondsgebundenen Segment. Wir bieten mit WWK IntelliProtect® seit nunmehr über zehn Jahren ein geniales Riester-Produkt. Es hat unseren Kunden in allen Marktphasen überdurchschnittlich hohe Investitionsquoten in Aktienfonds ermöglicht und zudem die geforderte Garantie aller eingezahlten Beiträge und Zulagen sichergestellt. Hinzu kommt, dass sich viele Marktteilnehmer aus der Riester-Rente zurückgezogen haben, weil sie die Garantie im Niedrigzinsumfeld nicht effizient darstellen können. Gerade angesichts der Kleinverträge mittelbar Zulagenberechtigter gelingt dies nur mit optimalen Prozessen und einer äußerst leistungsfähigen IT.

Thomas Heß» Auch in der bAV verzeichnen wir seit Jahren starke Umsatzzuwächse. Unser Produktkonzept WWK IntelliProtect® ist hier ebenso der wesentliche Erfolgsfaktor. Das innovative Garantiesystem basiert auf einem iCPPI-Mechanismus, der börsentäglich und kundenindividuell die Vertragsguthaben zwischen frei wählbaren Investmentfonds und unserem Sicherungsvermögen umschichtet. Dadurch können wir hohe Investitionsquoten und damit hohe Renditechancen für unsere Kunden erreichen. Das Konzept hat sich in der Corona-Krise übrigens bestens bewährt. So wurden die Guthaben unmittelbar in das sicher verzinste Sicherungsvermögen umgeschichtet und die folgenden Auf-

wärtsbewegungen an den Aktienmärkten sofort zum Wiedereinstieg in die gewählten Fonds genutzt.

finanzwelt: Ihre Strategie geht auf. Die WWK steigerte die Produktion im Jahr 2019 deutlich um 8,3 %. Worauf führen Sie dieses außergewöhnliche Wachstum neben Ihrem erfolgreichen Produktkonzept zurück?

Gebhart» Die WWK wächst im Bereich der Lebensversicherung seit vielen Jahren mit hohen Zuwachsraten. Das aus unserer Sicht relevante Geschäft mit laufenden Beiträgen hat sich sogar deutlich stärker entwickelt, als das der Branche. Die starken Zuwächse spiegeln die insgesamt hohe Wettbewerbsfähigkeit unseres Unternehmens wider. Zu nennen ist insbesondere unsere hohe Substanzkraft, die einerseits Produktinnovationen auch bei kostenintensiven IT-Kapazitäten und andererseits einen fairen Umgang mit unseren Vertriebspartnern ermöglicht. Gepaart mit einer hervorragenden Produkt- und Servicequalität sowie der Schlagkraft unserer gesamten Vertriebsmannschaft sind das sicherlich die Hauptfaktoren für den Erfolg.

finanzwelt: Wir finden es sehr spannend, wie der Garantiemechanismus der WWK in der Corona-Krise funktioniert hat. Können Sie uns noch mehr dazu sagen? Gibt es keine Cash-Lock-Gefahr bei dem System?

Dr. Winfried Gaßner» Unser Motor konnte auch in dieser herausfordernden Zeit durch seine börsentägliche und kundenindividuelle Umschichtung der Guthaben deutlich früher reagieren als trägere Produkte im Markt. Die Gefahr eines sogenannten Cash-Locks wird durch die spezielle Funktionsweise ausgeschlossen. Selbst wenn ein Vertrag nach mehreren Jahren Laufzeit aufgrund einer lang anhaltenden, extrem schlechten Börsenphase komplett ins konventionelle Sicherungsvermögen investiert wäre, würden neue Beiträge und die Überschussverzinsung dafür sorgen, dass das individuelle Vertragsguthaben allmählich wieder in chancenreiche Aktienfonds umgeschichtet wird. Das ist ein weiterer Unterschied zu vielen anderen Modellen, die es am Markt gibt.

Heß» Und, Sie haben es gerade schon angesprochen, in der Corona-Krise hat der Motor extrem gut funktioniert und ge-



» Bei Riester sind wir Marktführer im fondsgebundenen Segment. «

nau das gemacht, was er tun soll. Wir haben genau beobachtet und analysiert, wie das Gesamtvolumen, das in den Verträgen an Fondsguthaben ist, zwischen Sicherungsvmögen und freier Fondsanlage pendelte. Es wurden Volumina im höheren Millionenbereich umgeschichtet und damit das Guthaben der Kunden im Sinne der zugesicherten Garantie geschützt.

finanzwelt: Was hoch kann man sich so eine Umschichtung prozentual im Vertrag vorstellen? Können Sie eine Größenordnung nennen?

Dr. Gaßner: Das kommt natürlich immer auf den einzelnen Vertrag an. Wir haben Verträge, vor allem Verträge in der Anfangsphase, die zeitweise komplett ins Konventionelle gegangen sind. Wir haben aber auch durchaus Verträge, die bereits länger laufen und trotz der teilweise starken Verluste am Aktienmarkt zu einem großen Teil oder sogar komplett in Fonds geblieben sind. Hier war eine Umschichtung nicht notwendig. Die Verträge hatten aufgrund der vielen guten Börsenjahre der Vergangenheit einen entsprechend großen Puffer aufgebaut. Auch hier zeigt sich die Leistungsfähigkeit unseres Garantiesystems deutlich. Weil es das Produkt bereits seit zehn Jahren gibt, können wir das an realen Verträgen nachvollziehen und belegen.

finanzwelt: Arbeitet der iCPPI-Motor vollautomatisch oder schaut da jemand drüber? Wie muss man sich das vorstellen?

Dr. Gaßner: Nein, es ist ein rein mathematischer Algorithmus ohne jeglichen individuellen Einfluss. Das sehen wir als großen Vorteil, weil wir uns nicht anmaßen, die zukünftige Marktentwicklung voraussagen zu können. Die Corona-Krise hat aus meiner Sicht belegt, dass auch ausgewiesene Kapitalmarktexperten bestimmte Entwicklungen nicht vorhersehen können. Unter Fachleuten wird ja auch oft diskutiert, ob Garantiemodelle mit täglicher Umschichtung wirklich besser sind als Modelle mit Umschichtung am Monatsanfang. Ich glaube, durch die Corona-Krise kann man gut sehen, warum das tägliche Umschichten so wichtig ist. Am 6. März sind die Kurse bereits deutlich eingebrochen, der große Crash war am 13. März. Wenn ein Produkt erst am Monatsende umschichtet, dann schaut der Algorithmus sozusagen den ganzen Monat zu bei der Abwärtsbewegung, bleibt aber komplett im Fonds investiert. Schichtet das Produkt dann Ende März endlich um in das sichere Guthaben, ist der Zug abgefahren.

finanzwelt: Die WWK hat mit einem umfangreichen Relaunch die Produktreihe WWK IntelliProtect® noch einmal verbessert. Was wurde besser und wann wird damit gestartet?

Heß» Wir haben unsere Fondsrenten mit Garantie stark überarbeitet und mit vielen Neuerungen für die Kunden ausgestattet. Gleich geblieben ist der kundenindividuelle, börsentäglich arbeitende iCPPI-Garantiemechanismus, der Kunden seit über zehn Jahren hohe Renditechancen ermöglicht und gleichzeitig in schwierigen Marktphasen den vollständigen Erhalt aller eingezahlten Beiträge sicherstellt. Wir starten im Juli mit allen Schichten der Altersvorsorge, also in der Privatrente, der bAV und der Riester- und Rürup-Rente.

finanzwelt: WWK IntelliProtect® ist das erfolgreichste Produkt der WWK. Was hat Sie dazu bewogen, eine komplette Runderneuerung durchzuführen?

Gebhart» Mit über 350.000 abgeschlossenen Verträgen und einer abgerechneten Beitragssumme von über zehn Milliarden Euro ist WWK IntelliProtect® in der Tat das absatzstärkste Produkt, das die WWK je für ihre Kunden auf den Markt gebracht hat. Nach über zehn Jahren ergänzen wir die Produktreihe nun um viele Features und machen sie damit noch zukunftsfähiger. Im Fokus steht dabei eine völlig neue Fondspalette, mit der wir unseren Kunden nicht nur ausgewählte, renditestarke Anlagemöglichkeiten zur Verfügung

stellen, sondern auch Kostenaspekte deutlich stärker berücksichtigen. Darüber hinaus tragen wir dem starken Wachstum von indexorientierten und nachhaltigen Investments Rechnung durch ein entsprechend erweitertes Angebot.

finanzwelt: Wie sehen die neuen Anlagemöglichkeiten konkret aus? Was für Vorteile ergibt das für die Kunden?

Dr. Gaßner» Unser Fondsangebot besteht nun aus über 50 Investmentfonds. 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, wo immer diese existieren. Es wurde sogar eine feste Kostenobergrenze definiert, oberhalb derer wir keine Fonds in unser Angebot aufnehmen. Der Vorteil für die Kunden: Es werden noch größere Teile der Sparbeiträge angelegt, die möglichen Ablauf- und Rentenleistungen steigen deutlich.

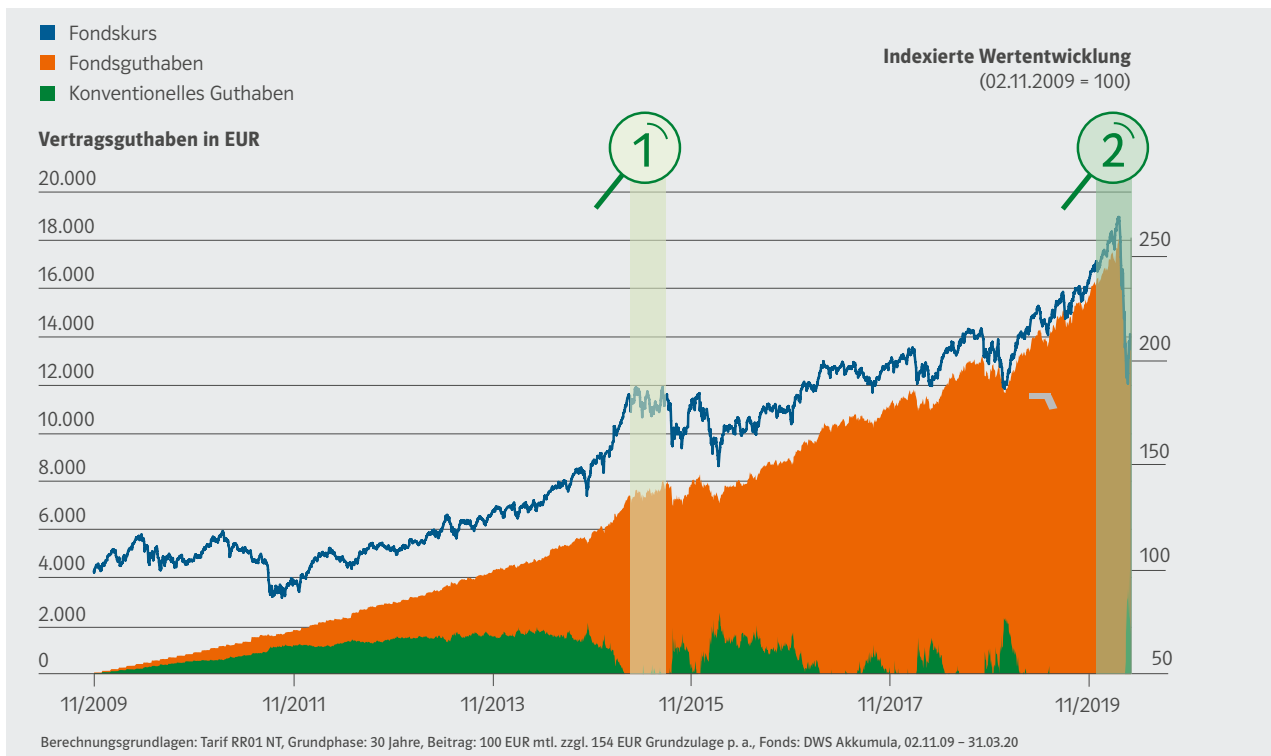
Heß» Darüber hinaus bietet die WWK ab sofort auch sieben passiv gemanagte Indexfonds des Anbieters Vanguard an.

» Die Bestätigung unserer ratingorientierten Produktpolitik: FFF+ bei Franke & Bornberg! «

Thomas Heß



Wertentwicklung



Diese bilden verschiedene Indizes kostenoptimal ab. Es sind dies unter anderem MSCI World, MSCI Europe, der MSCI Emerging Markets Index, der MSCI Pacific ex Japan Index sowie der S&P 500. Gleichzeitig integrieren wir auch zwei Indexfonds zu Nachhaltigkeit (ESG) von Vanguard in unser Fondsportfolio. Auch die populären Enhanced Index Fonds von JP Morgan nehmen wir auf. Indexfonds sind deutlich kosteneffizienter als ein aktiv gemanagter Aktienfonds. Darüber hinaus bieten wir die Managed Index Portfolios von BlackRock an. Das sind aktiv gemanagte und äußerst kostengünstige Dachfonds, die nur aus ETFs verschiedener Assetklassen bestehen.

finanzwelt: Die Kosteneffizienz ist also in den Vordergrund gerückt?

Dr. Gaßner: So würde ich das nicht formulieren. Aus meiner Sicht sollten bei der Produktauswahl die möglichen Renditechancen und das gewünschte Sicherheits-Level einer Anlage im Zentrum stehen. So ist das auch bei unserem Produkt. Der Kostenaspekt ist dabei aus meiner Sicht eine wichtige Rahmenbedingung. Mit dem neuen Fondsportfolio reduzieren wir die Fondskosten in der Tat deutlich. Die Indexfonds liegen bei ungefähr 0,2 % Kosten. Bei den BlackRock Managed Index Portfolios liegen wir bei 0,5 % und bei den gemanagten Fonds geht es etwas höher. Wir haben in unserem Fondsportfolio bisher durchschnittliche ‚Ongoing Charges‘, also laufende Fondskosten, von 1,72 %. Diese konnten wir durch die neue Fondspalette auf 0,89 % nahezu halbieren.

finanzwelt: Wie muss man sich die Fondsauswahl vorstellen? Wie flexibel werden die vielen Möglichkeiten genutzt?

Heß: Mit einer breiten Fondspalette haben unsere Kunden und Berater natürlich die komplette Flexibilität. Sie können frei wählen und sind nicht begrenzt in der Anzahl der Fonds. Es kann beliebig oft geshiftet und gewechselt werden, ganz ohne Zusatzkosten. Ob das genutzt wird, hängt natürlich sehr stark vom einzelnen Berater und Vermittler ab. Spezialisierte Berater können sich durch die neuen Möglichkeiten bei ihren Kunden profilieren und sich durch qualifizierte Beratung aktiv von der standardisierten Leistung wie beispielsweise der eines Robo-Advisors unterscheiden.

finanzwelt: Das klingt sehr professionell, aber auch durchaus anspruchsvoll. Wie behalten Kunden und weniger versierte Vertriebspartner hier den Überblick?

Dr. Gaßner: Für Kunden, die ihr Portfolio nicht selbst zusammenstellen wollen, stehen 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. Darüber hinaus erleichtert der im Rahmen der neuen Angebotssoftware AVANTI eingeführte Fondsfinder die Fondsauswahl deutlich. Mit seiner

Hilfe lässt sich vom Vermittler anhand weniger Kriterien ein passgenaues Portfolio nach den Wünschen und Bedürfnissen des jeweiligen Kunden zusammenstellen.

finanzwelt: Gibt es darüber hinaus weitere Neuerungen?

Heß» Ein weiteres interessantes Merkmal der neuen Policen-Generation ist die sogenannte ‚Kursgewinnabsicherung‘. Damit kann der Kunde während der Laufzeit auf Wunsch bereits erreichte Kursgewinne sichern und sein Garantieniveau, also die Höhe der garantierten Ablaufleistung bzw. der garantierten Rente, anheben. Diese Option gibt den Kunden weiteren Schutz vor Aktienkursrückgängen auch während der Laufzeit, nicht nur am Ende, wie das ebenfalls verfügbare Ablaufmanagement oder die bereits bestehende, mögliche Höchststandsabsicherung. Neu sind auch die Hochrechnungen für die Ablaufleistungen nach der sogenannten Bruttomethode. Diese berücksichtigt auch die Kosten der eingeschlossenen Fonds. Damit erhöhen sich die Vergleichbarkeit und die Transparenz gegenüber anderen Anbietern deutlich.

Dr. Gaßner» Heute ist die Situation so, dass es Gesellschaften am Markt gibt, die Nettohochrechnung machen und andere rechnen brutto hoch. Deshalb sind die Produkte nicht miteinander vergleichbar, was die Beratung für Vermittler und Makler erschwert. Bei uns wird der Berater zukünftig frei wählen können, ob er Bruttohochrechnung haben will, das ist Standard, oder ob er sich parallel noch die Nettohochrechnung anzeigen lassen möchte. Dann können sich die Produkte wirklich einem fairen Vergleich stellen und man vergleicht nicht Äpfel mit Birnen. Die nächste Hürde für den Vermittler in der Beratung sind die Hochrechnungssätze. Wir haben im Produktinformationsblatt bei Riester und Rürup die vorgegebenen Hochrechnungssätze je nach Chance-Risiko-Klassen, bei Schicht 3 rechnen einige Anbieter mit 0 %, 3 %, 6 % und 9 % hoch, es gibt aber auch Versicherer am Markt, die verwenden andere Wertentwicklungssätze für die Fondsanlage. Das erzeugt natürlich Intransparenz

zwischen verschiedenen Produkthanbietern, aber vor allem auch Intransparenz zwischen den Vorsorgeschritten, wenn man Hochrechnungen mit abweichenden Annahmen miteinander vergleichen möchte. Deshalb haben wir uns dazu entschlossen, einen Hochrechnungssatz variabel zu gestalten. Der Vermittler kann ihn in der Beratung so wählen, wie er ihn braucht.

finanzwelt: Die WWK ist am Markt auch für ihre hohen Rentengarantiefaktoren bekannt. Wie sieht es bei der neuen Produktgeneration aus?

Heß» Die WWK gehört zu den wenigen Anbietern am gesamten deutschen Markt, die auf Basis der aktuellen Sterbetafeln und des aktuellen Rechnungszinses den Rentenfaktor zu 100 % auf das Gesamtguthaben garantieren. Einfacher gesagt erhalten Kunden bei uns pro 10.000 Euro Ansparvermögen in der Rentenphase deutlich höhere Rentenleistungen als bei anderen Wettbewerbern. Das bleibt selbstverständlich auch bei der neuen Produktgeneration so. Darauf können sich unsere Kunden und Vermittler verlassen.

Gebhart» An dieser Stelle möchte ich hervorheben, dass die private Rentenversicherung als einziges Produkt das Langlebkeitsrisiko absichert. Dies bedeutet, dass die Versicherung bis zum Tode des Versicherten die monatliche Rente ausbezahlt. Bei jedem anderen Vorsorgeprodukt wird das Kapital aufgezehrt. Die private Rentenversicherung bietet daher Versorgungssicherheit bis ans Lebensende. Aus diesem Grunde greift es auch zu kurz, einfach die Rendite eines Investmentsparplans zu vergleichen mit der einer Lebensversicherung. Das sind wieder die sprichwörtlichen Äpfel und Birnen.

finanzwelt: Wurde die neue Produktreihe bereits von anerkannten Rating-Häusern bewertet?

Heß» Natürlich haben wir uns auch viele Gedanken um möglichst faire und kundenfreundliche Versicherungsbe-

So funktioniert WWK IntelliProtect®



Was passiert bei steigenden Kursen?

Beispiel März 2015:
Rekordstände an den Börsen
Renditechancen nutzen! Das Guthaben ist überwiegend in Fonds investiert.

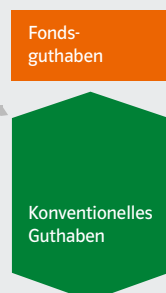


Überprüfung des Investments an jedem Bankarbeitstag



Und wenn die Kurse sinken?

Beispiel März 2020:
Corona-Krise
Vermögen schützen! Das konventionelle Guthaben steigt und die Beitragsgarantie ist gesichert.



Dr. Winfried Gaßner



» Die Corona-Krise hat aus meiner Sicht belegt, dass auch ausgewiesene Kapitalmarktexperten bestimmte Entwicklungen nicht vorhersehen können. «

dingungen gemacht. Moderne Rentenversicherungen sollten für Kunden viele Möglichkeiten zur Vertragsanpassung bieten. Das branchenweit anerkannte Rating-Institut Franke & Bornberg überprüft regelmäßig, ob bei den Tarifen wirklich alle notwendigen Gestaltungsoptionen vorhanden sind. Alle von der WWK neu angebotenen Tarife, egal ob Riester- oder Rürup-Rente, Privatrente oder Direktversicherung, werden dabei durchgängig mit der Bestnote FFF+ bewertet. Das Institut für Vermögensaufbau (IVA) hat bereits Ende 2019 die bewährte Produktgeneration WWK IntelliProtect® mit dem Titel ‚Beste Fondsrente mit Garantie‘ ausgezeichnet. Die Tarife bieten laut den Experten die besten Renditechancen unter allen fondsgebundenen Hybridprodukten am Markt. Die neue Generation wertet die bewährten und etablierten Produkte für Kunden und Vermittler noch einmal deutlich auf. Insofern können Sie davon ausgehen, dass unserem Haus auch hier Bestbewertungen winken. Unser Haus gestaltet ja ein neues Produkt nicht ohne Blick auf renommierte Produktratings – für die Makler sind das ja die relevanten Qualitätsindikatoren.

finanzwelt: Zum Abschluss möchten wir noch einmal auf den Vertrieb eingehen. Warum sollten Vermittler genau jetzt – in Zeiten von Corona – mit der neuen Produktgeneration von WWK IntelliProtect® auf ihre Kunden zuzugehen?

Gebhart: Der aktuell gültige Rechnungszins von 0,9 % ermöglicht in unseren Altersvorsorgeverträgen selbst bei kurzen Laufzeiten nach wie vor vernünftige Aktienquoten. Je niedriger der Rechnungszins wird, desto schwieriger wird die Barwertmethode zur Garantieabbildung und desto geringer sind die Aktienquoten und damit natürlich auch die Renditechancen der gewählten Altersvorsorge. Wir gehen davon aus, dass der Rechnungszins am 1. Januar oder spätestens am 1. Juni 2021 auf 0,5 % oder sogar auf ein noch niedrigeres Niveau gesenkt wird. Kein Kunde hat dann mehr die Chance, ein Altersvorsorgeprodukt zu den vergleichsweise attraktiven Konditionen zu erhalten. Denn bereits bei einem Rechnungszins von 0,5 % sinkt der Aktienanteil signifikant. Das Jahresendgeschäft beginnt also bereits jetzt! (lvs)

„Wandel zum hybriden Berater wird sich beschleunigen“

„Die Krise wird für einen Innovationsschub im Versicherungsvertrieb sorgen“, sagt Thomas Heß. Der Marketingchef und Organisationsdirektor der WWK Lebensversicherung a. G. schildert im Interview, wie der Vertrieb die digitalen Herausforderungen annimmt, welche Akzente in der Weiterbildung gesetzt werden und wie sich WWK IntelliProtect® in der Krise bewährt. Das Produkt- und Garantiekonzept wurde jetzt mit einigen Neuerungen weiter verbessert.

FONDS exklusiv: Die Kontaktsperren und Aufenthaltsbeschränkungen zur Eindämmung der Corona-Pandemie haben den Vertrieb quasi über Nacht vor neue Herausforderungen gestellt. Wie ist die WWK mit den Anforderungen klargekommen?

THOMAS HEß: Die Maßnahmen stellen jeden Vertrieb vor große Herausforderungen. Denn persönliche Gespräche mit Kunden, Vertriebspartnern und Produktanbietern sind das tägliche Brot jedes Finanzberaters. Dennoch ist es vielen Vertriebskollegen außerordentlich gut gelungen, sehr schnell auf digitale Kontaktformen umzuschwenken wie zum Beispiel Videokonferenzen vom heimischen Büro aus oder Video-Gespräche via Face-Time mobil mit dem Smartphone.

Die krisenbedingten Einschränkungen führen dazu, dass Millionen von Arbeitnehmern infolge von Kurzarbeit mit erheblichen Einkommenseinbußen klarkommen müssen. Vielfach werden die finanziellen Mittel knapp und lassen manchen an die Kündigung seines Versicherungsvertrags denken. Können Sie hier gegensteuern?

T. H.: Richtig, monatliche Raten von 150 oder 200 Euro können den oftmals eng gewordenen Liquiditätsrahmen schnell sprengen. Das wäre fatal. Denn unsere Kunden besitzen Fondspolice, die über einen hochintelligenten iCPPI-Garantiemechanismus verfügen



und die sie teils vor vielen Jahren noch bei sehr attraktiven Rechnungsgrundlagen abgeschlossen haben. Würden sie diese jetzt kündigen, könnten sie einen Vertrag in dieser Gesamtqualität nie wieder erhalten. Das wollen wir unseren Vertriebspartnern und unseren Kunden ersparen. Schließlich sind wir ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Deswegen bieten wir unseren Kunden fünf verschiedene Möglichkeiten an, mit denen sie ihre Liquidität verbessern und ihren wertvollen Vorsorgevertrag sichern: angefangen bei Beitragsfreistellungen und Beitragsstundungen über Beitragsreduzierungen bis hin zu Beitragspausen und Beginnverlegungen.

„WWK IntelliProtect® ist mit über 350.000 Verträgen und einer abgerechneten Beitragssumme von über zehn Milliarden Euro das absatzstärkste Produkt, dass die WWK je herausgebracht hat.“

THOMAS HEß, WWK Lebensversicherung a. G.

Diese Maßnahmen unterstützen auch den Berater, da die Vertragsgrundlagen stabil bleiben. Gleichwohl können sie mit Rückforderungen konfrontiert werden, wenn Beitragszahlungen für einen bestimmten Zeitraum eingestellt werden?

T. H.: Das stimmt. Deshalb geben wir unseren Vertriebspartnern wirksame Liquiditätshilfen, indem Rückprovisionen aus Beitragsfreistellungen bis Anfang 2021 zinslos gestundet und dann mit Neugeschäft verrechnet werden können.

Stichwort Neugeschäft. Wie stark sind die Einbußen durch die eingangs geschilderten Entwicklungen?

T. H.: Insgesamt sind wir sehr zufrieden. Die Entwicklungen im WWK Partnervertrieb, der Makler, Mehrfachagenten, Pools und Vertriebsgesellschaften betreut, sind aber differenziert zu betrachten. Bei einigen regional angebundenen Einheiten müssen wir aktuell Einbußen hinnehmen, während wir bei Großvertrieben teilweise ein deutliches Plus verzeichnen. Aus meiner Sicht hat das aber klare Ursachen, die nicht im Know-how oder der Qualität der Beratung begründet liegen.

Welche Gründe meinen Sie, Herr Heß?

T. H.: Regional angebundene Einzelmakler können vielfach nicht, wie bei Großvertrieben üblich, auf eine eigene Betriebsorganisation, IT-Infrastruktur und Kompetenzzentrum zugreifen. In der Krise hat das spürbare Folgen: Die Makler müssen sich quasi um jedes Thema selbst kümmern, angefangen bei Gesprächen mit dem Steuerberater bis hin zum Einsatz neuer IT-Lösungen. Doch im Zuge der Corona-Maßnahmen waren Neuabschlüsse plötzlich nur noch auf digitalem Wege möglich. Bei vielen größeren Vertriebsgesellschaften konnten die Berater hingegen gleich durchstarten. Denn die Unternehmen haben die Kundenberatung über digitale Tools längst integriert. Beispielsweise verfügen einige bereits über ein Video-Ident-Verfahren, mit dem sich Vertragsabschlüsse online mittels digitaler Signatur datenschutzkonform, revisions- und haftungssicher umsetzen lassen.

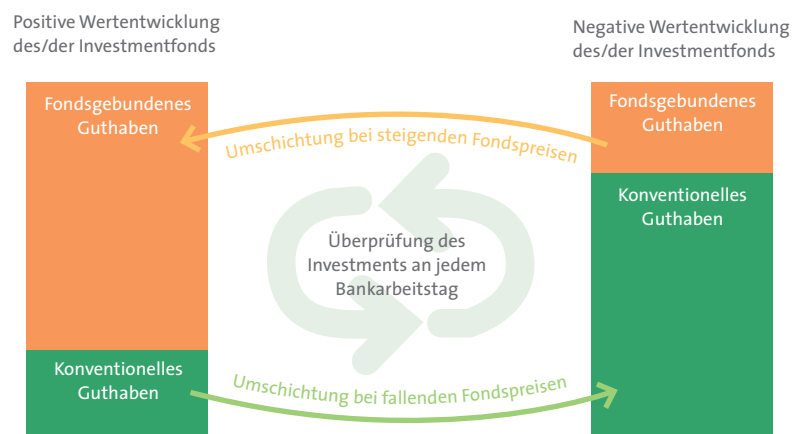
Die zukünftige Beratung wird also digitaler?

T. H.: Ganz sicher. Finanz- und Versicherungsberater fühlen sich im persönlichen Kundengespräch zwar am wohlsten, weil sie ihre Stärken dabei am besten ausspielen können. Aber in der Krise haben viele festgestellt, dass sie an einem Arbeitstag mehr Beratungsgespräche durchführen können als früher und dies im Ergebnis die Chance auf mehr

Neuabschlüsse eröffnet. Denn die Fahrten zum Kunden entfallen und die Kundengespräche verlaufen oftmals fachlicher und zielorientierter. Deshalb bin ich davon überzeugt, dass diese Krise bei allen negativen Folgen auch für einen Innovationschub im Versicherungsvertrieb sorgen wird. Die Berater werden diese positiven Erfahrungen, die sie in der Krise gemacht haben, nicht einfach vergessen, sondern ihre persönliche Beziehungsebene mit technischer Finesse und rationalen Prozessen

voll das Leistungsvermögen und die Wettbewerbsfähigkeit unseres Hauses. In der Sparte Lebensversicherung ist das Fondspolicengeschäft mit unserem renditestarken Produkt- und Garantiekonzept WWK *IntelliProtect®* und einem Anteil von über 90 Prozent der maßgebliche Treiber. Mit über 350.000 Verträgen und einer abgerechneten Beitragssumme von über zehn Milliarden Euro ist es das absatzstärkste Produkt, das die WWK für ihre Kunden je auf den Markt gebracht hat.

SO LÄUFT DER ICPII-MOTOR



kombinieren, damit sich ihr Geschäftsmodell weiterhin lohnt. Die Krise wird somit den Wandel zum „hybriden Berater“ in Zukunft beschleunigen.

Blicken wir einmal kurz zurück: Wie ist das Geschäft bis zum Ausbruch der Corona-Krise gelaufen?

T. H.: Die WWK hat vergangenes Jahr erstmalig seit Bestehen einen Jahresumsatz in Höhe von zwei Milliarden Euro Beitragssumme im Partnervertrieb erzielt und damit ein absolutes Rekordergebnis aufgestellt. Die Tatsache, dass wir unser Geschäft selbst in Krisenzeiten in etwa auf diesem hohen Niveau bis zum heutigen Tag halten können, bestätigt eindrucks-

Warum ist das Produkt so erfolgreich am Markt?

T. H.: Die deutschen Verbraucher wollen auf der einen Seite nicht auf Kapitalgarantien verzichten. Auf der anderen Seite möchten sie an der Börse dabei sein, wenn die Aktienkurse steigen. Diese beiden Anforderungen bringt kein zweites Produkt derart intelligent zusammen wie WWK *IntelliProtect®*: Selbst in der Krise ist das Kapital des Sparers durch rechtzeitige Umschichtungen in unser Sicherungsvermögen vor Verlusten geschützt. Bei wieder anziehenden Kursen findet sofort eine Wiederanlage in die vom Kunden gewählten Investmentfonds statt. Kunden partizipieren also sofort wieder von steigenden Aktienkursen.

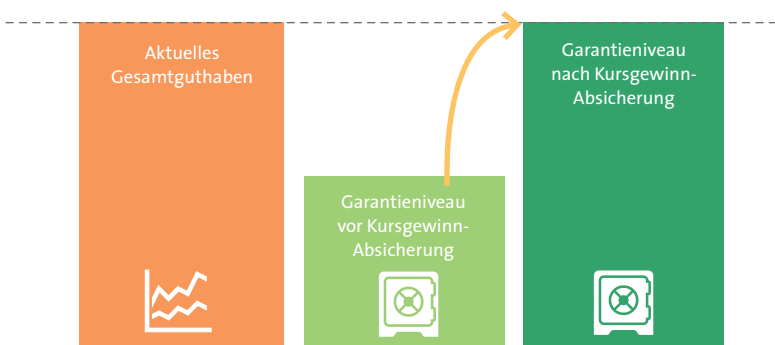
Nach welchem Prinzip funktioniert der Mechanismus?

T. H.: Die Kapitalumschichtungen zwischen den chancenorientierten Investmentfonds und dem Sicherungsvermögen der WWK folgen einem komplexen mathematischen iCPPI-Algorithmus, der auf Basis einer prozyklischen Investitionslogik in operatives Handeln umgesetzt wird. Anders ausgedrückt: Bei fallenden Aktienkursen fließt das Kapital durch automatische Umschichtung in unser Sicherungsvermögen. Aber sobald die Kurse wieder nach oben

das können ältere bestandsführenden Systeme, wie wir sie am Markt immer noch häufig vorfinden, schlichtweg nicht leisten. Bei uns können Berater ihren Kunden auf den Tag genau aufzeigen, wie hoch der aktuelle Investitionsgrad in die gewählten Fonds ist. Eine vergleichbare Transparenz und Beweisfähigkeit schafft kaum ein anderer Lebensversicherer.

Nach über zehn Jahren Marktpräsenz startet im Juli ein Produktrelaunch. Was sind die wichtigsten Verbesserungen?

AKTIVIERUNG KURSGEWINN-ABSICHERUNG



gehen, wird schon bei den nächsten Beitragszahlungen sofort wieder an den Börsen investiert. Anders als bei Mitbewerbern läuft der Sparer damit nie Gefahr in einen Cash-Lock zu geraten, der ihn von künftigen Kurssteigerungen ausschließen würde. Im Übrigen waren bei Kunden, die schon länger dabei sind, keine Umschichtungen nötig, weil sie bereits durch die Wertzuwächse vergangener Jahre einen ausreichend hohen Kapitalpuffer aufbauen konnten.

Die Investitionsentscheidungen werden also börsentäglich und kundenindividuell durchgeführt?

T. H.: Richtig, das ist neben dem Algorithmus der entscheidende Mehrwert von WWK IntelliProtect®. Der damit verbundene IT-Aufwand ist enorm,

T. H.: Fondspolice-Anbietern werden gerade von Verbraucherschützern immer wieder zu hohen Kosten nachgesagt. Auch große Vertriebe werden häufig mit diesem Argument konfrontiert. Deswegen haben wir uns entschlossen, die Hochrechnung der Wertzuwächse auf die sogenannte Brutto-Methode umzustellen, bei der bereits alle Fondskosten berücksichtigt werden. Gleichzeitig sahen wir uns gefordert, noch stärker auf die tatsächlichen Fondskosten zu achten. Deshalb bieten wir unseren Kunden jetzt eine komplett überarbeitete Palette von 50 Fonds an. Sie umfasst erstens aktiv gemanagte Fonds aus allen Anlagesegmenten zu kostenreduzierten Tranchen, die sonst nur institutionellen Anlegern vorbehalten sind. Zweitens kann auch unter

neun passiv gemanagten Indexfonds gewählt werden, die eine äußerst kosteneffiziente Kapitalanlage erlauben. Zudem haben wir das Angebot an konfektionierten Fonds-Baskets unter anderem um den „WWK Basket Nachhaltigkeit“ erweitert, um auch diesen vermehrten Kundenwünschen gerecht zu werden.

Gibt es noch weitere Neuerungen?

T. H.: Ja, zur Erleichterung der Fondsauswahl haben wir einen „Fondsfinder“ in unsere neue Angebotssoftware „AVANTI“ integriert. Außerdem können Kunden während der Ansparzeit mit der „Lock-in-Funktion“ ihre erreichten Kursgewinne sichern und das Garantieniveau entsprechend anheben.

Werfen wir abschließend noch einen Blick auf die Weiterbildung der Makler. Nach mehrmonatigem Stillstand sind die Türen ihres Ausbildungszentrums bei Rosenheim jetzt wieder offen. Wie geht es hier weiter?

T. H.: Richtig, unser Schulungszentrum, das WWK-Forum, läuft wieder an und wird in Zukunft wieder eine wichtige Rolle bei der Weiterbildung der Makler übernehmen. Gerade Vertriebsprofis sind auch emotionale Typen, die es schätzen, sich in der Gemeinschaft auszutauschen. Gleichzeitig bieten wir bereits seit sieben Jahren Webinare über unsere Online-Akademie an, die wir mittlerweile für alle Vertriebskanäle der WWK geöffnet haben. Die Zahl von bisher rund 40.000 Teilnehmern zeigt, dass wir mit unserem Schulungsangebot genau richtig liegen. Dort informieren wir unsere Vertriebspartner nicht nur über unsere Produkttarife. Ebenso geht es um anspruchsvolle Themen wie die betriebliche Altersversorgung, kapitalmarktorientierte Themen oder um neue Vertriebsansätze wie die Möglichkeit den künftig wegfallenden Soli-Zuschlag sinnvoll für die Altersvorsorge zu nutzen. Beides zeigt: Auch die Zukunft der Weiterbildung wird eine hybride sein.



WWK IntelliProtect® 2.0 – Die wichtigsten Neuerungen

- Auswahl aus 50 Fonds zu kostenreduzierten Tranchen, die sonst oft institutionellen Anlegern vorbehalten sind.
- Erweitertes Fondsangebot um neun Indexfonds, z. B. um Core-Satellite-Strategien umzusetzen.
- Neue Fonds-Baskets für verschiedene Risikoneigungen und Themeninvestments, wie z. B. Nachhaltigkeit.
- Leichtere und passgenaue Portfoliogestaltung durch Fondsfinder im Rahmen der Angebotssoftware AVANTI.
- Wirklichkeitsnahe Hochrechnung der Ablaufleistungen durch Bruttomethode, die alle Fondskosten berücksichtigt.
- „Lock-in-Funktion“ in der Ansparzeit, um Kursgewinne zu sichern und das Garantieniveau entsprechend anzuheben.

Der kundenindividuelle, börsentäglich arbeitende iCPPI-Garantiemechanismus ermöglicht Kunden seit über zehn Jahren hohe Renditechancen und hat sich auch in der Corona-Krise bewährt: Als die Aktienmärkte weltweit stark einbrachen, sorgte der iCPPI-Motor dafür, dass das Kapital der Kunden sehr rasch in das Sicherungsvermögen der WWK umgeschichtet und dort sicher verzinst wurde. Mit Beginn der Kursaufwärtsbewegungen wurde das Kapital sofort zur

rentierlichen Wiederanlage in die vom Kunden gewählten Investmentfonds reinvestiert. Wichtig: Die Portfolioumschichtungen werden börsentäglich durchgeführt und nicht erst zum Monatsende. Mit den aktuellen Produktneuerungen ist WWK IntelliProtect® 2.0 noch leistungsfähiger. Die neuen Tarife stehen in allen drei Schichten, also auch der Riester-Rente, zur Verfügung und werden von Franke & Bornberg mit der Bestnote FFF+ bewertet.

So reagiert WWK IntelliProtect® auf veränderte Rahmenbedingungen

Schematische Darstellung der Funktionsweise des tagesaktuellen und kundenindividuellen Managements der Garantie (iCPPI)

