

VALUE VERSUS GROWTH: Welcher Anlagestil das Rennen macht
SCHWELLENLÄNDER: Wie nachhaltig Investments dort sind
MEGATREND INFRASTRUKTUR: Was Fondsanleger zum Sektor wissen sollten

Cash.Special

INVESTMENTFONDS 2021

SONDERDRUCK
aus Cash. 6/2021

WWK-Vertriebs-
vorstand Rainer Gebhart
(links) und WWK-
Marketingchef Thomas
Heß ziehen eine erste
Bilanz zur neuen
IntelliProtect-Familie.

50 JAHRE WWK-FONDSPOLICE

Renditestarke und flexible Altersvorsorge

Neue Features machen die WWK Fondsrenten
attraktiv für Kunden und Vertrieb

„FLEXIBLES UND RENDITESTARKES NEUES PRODUKTDESIGN“

Fondspolices sind als Instrument für die Altersvorsorge derzeit dabei durchzustarten. Die WWK Versicherungen haben ihre Fondsrentenfamilie WWK IntelliProtect im vergangenen Jahr relauncht. Cash sprach mit Rainer Gebhart, Vertriebsvorstand WWK Versicherungen, und Thomas Heß, Bereichsleiter Marketing und Organisationsdirektor der Sonderdirektion des WWK Partnervertriebs, über den Markt für Fondspolices und das erste vertriebliche Echo zur eigenen optimierten Fondsrente.

Rainer Gebhart
(links) und
Thomas Heß
freuen sich über
bisher erfolgreiche
50 Jahre
Fondspolice
der WWK.



Der WWK steht ein Jubiläum ins Haus: 50 Jahre Fondspolice. Ein Grund zum Feiern?

Gebhart: Das Jubiläum ist in der Tat ein besonders erfreulicher Moment für die WWK. 1971 bot unser Unternehmen als einer der ersten Anbieter in Deutschland fondsgebundene Lebensversicherungsprodukte an. Heute sind wir mit über 4,5 Milliarden Euro Gesamtanlagen in Fonds und rund 600.000 Kundenverträgen zum Jahresende 2020 einer der Marktführer in diesem Geschäftsfeld. Unsere Fondspolice überzeugen seit vielen Jahren mit einer immer größer werdenden Vielfalt an Anlagemöglichkeiten und einer immer höheren Tarifflexibilität. Höhepunkt dieser Entwicklung war die Konzeption und Einführung des innovativen Garantiefondsprodukts WWK IntelliProtect® im Jahr 2009. Und im vergangenen Jahr haben wir die so erfolgreiche Produktreihe unter dem Namen WWK IntelliProtect® 2.0 völlig neu konzipiert und mit vielen wertvollen Features deutlich aufgewertet. Damit stellt die WWK ihren Kunden ein vom gesamten Produktdesign nicht nur äußerst flexibles, sondern auch sehr renditestarkes, fondsgebundenes Altersvorsorgeprodukt in allen drei Schichten zur Verfügung.

Seit Jahren geht es beim Thema Fondspolice immer wieder um die Frage, ob die Kosten für die erzielbaren Renditen nicht viel zu hoch sind bzw. ob es nicht sinnvoller ist, besser von vornherein in Fonds zu investieren. Wie blicken Sie mit der Erfahrung von 50 Jahren auf diese Thematik?

Heß: Fondsgebundene Rentenversicherung bieten den Kunden im Gegensatz zu reinen Fondssparplänen Ansparen, Risikoabsicherung und Auszahlung als Leibrente aus einer Hand. Von Vorteil sind dabei insbesondere der bereits bei Vertragsabschluss garantierte Rentenfaktor und der Steuervorteil bei Wahl einer Leibrente durch die Ertragsanteilsbesteuerung. Anders, als oftmals behauptet, werden auch attraktive Renditen erzielt. Die WWK hat aufgrund ihrer nun 50-jährigen Erfahrung eine große Anzahl von bereits sehr lange laufenden, real existierenden Kundenverträgen, die eindeutig belegen, dass Renditeverläufe von acht Prozent pro Jahr eher die Regel und keine Seltenheit sind, und das nach Abzug aller Kosten. Mit den beschriebenen Vorteilen aus dem Versicherungsmantel ist das aus meiner Sicht eine hervorragende Leistung. Deshalb halten wir Fondspolice als Altersvorsorgeprodukt für fast alle Altersgruppen und somit für breite Teile der Bevölkerung empfehlenswert. Eine breite Fondspalette bietet dem Kunden dabei einen entscheidenden Vorteil – passgenaue Fondsanlage, je nach individueller Laufzeit und Risikoaversion.

Stichwort Altersvorsorge: Wie schwierig ist aktuell die Beratung beim Thema?

Gebhart: Der Bedarf an privater Altersvorsorge nimmt zu, das steht heute schon fest. Daran hat auch die Corona-Krise nichts verändert. Demografisch betrachtet sind die Beitragszahler, die uns morgen in der gesetzlichen Rentenversicherung fehlen, heute noch nicht geboren. Ohne private Vorsorge wird also kaum jemand seinen Lebensstandard im Alter halten können. Nur bedarfsgerechte Versicherungsprodukte schließen die existierende Versorgungslücke des Kunden und bieten eine lebenslange Rente. Eine qualifizierte Beratung gewinnt in diesem Bereich aus meiner Sicht weiter an Wert. Das Thema ist derart wichtig, dass Kunden gut daran tun, auf einen kompetenten Berater zu setzen. Aus diesem Grund setzen wir sehr stark auf die Qualifikation der Vermittler. Unsere Schulungsakademie in der Nähe von Rosenheim können auch freie Makler nutzen. Darüber hin-

aus bieten wir wöchentlich immer freitags vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten auch über unsere Online-Akademie an, die sehr rege genutzt werden.

Wie hat sich die Corona-Pandemie auf die WWK und den Vertrieb von Fondspolice ausgewirkt?

Gebhart: Für uns war das Geschäftsjahr 2020 ein sehr erfolgreiches. Wir konnten unseren Absatz gegenüber einem bereits sehr starken Vorjahr noch einmal deutlich um über sechs Prozent auf rund drei Milliarden Euro Beitragssumme steigern. Das Wachstum wurde dabei sowohl von der eigenen Ausschließlichkeitsorganisation als auch vom Geschäft mit unabhängigen Finanzberatern getragen. Bei den zentral angebotenen Großvertrieben konnte aufgrund ihrer hohen Kompetenz und existierenden Infrastruktur in der Online-Beratung sogar ein zweistelliges Wachstum erreicht werden. Treiber für das starke Wachstum sind in erster Linie unsere modernen und sehr wettbewerbsfähigen fondsgebundenen Versicherungsprodukte mit Garantie und die von uns sehr rasch bereitgestellte moderne Infrastruktur für digitale Kundenkommunikation und den digitalen Abschluss. Der zeitgemäße Berater nutzt längst die digitalen Möglichkeiten für Bedarfsermittlung und Abschluss. Die Corona-Krise hat mit ihren Kontaktverboten dabei wie ein Beschleuniger für diese neue Art der Kundenberatung geführt. Der „hybride“ Vermittler gestaltet seine Arbeit durch Onlineterminale mit dem Kunden deutlich effizienter und ist dadurch sogar präsenter beim Kunden – und das bei gleichbleibend hoher Beratungsqualität.

Lassen Sie uns kurz über die Riester-Rente sprechen, die Sie auch fondsgebunden anbieten. Dr. Guido Bader, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Aktuarvereinigung, fordert vor dem Hintergrund der erneuten Garantiezinssenkung nachdrücklich eine Reform der Riester-Rente. Andernfalls sei das Produkt tot, weil sich die Branchen nahezu komplett aus dem Geschäft verabschieden würde. Wie bewerten Sie den Vorstoß?

Gebhart: Das Bundesfinanzministerium ist der Empfehlung der Deutschen Aktuarvereinigung und der BaFin gefolgt und hat die Absenkung des Höchstrechnungszinses von 0,9 auf 0,25 Prozent per Erlass geregelt. Damit wird die Darstellung einer 100 Prozent Bruttobeitragsgarantie in der gesamten Branche für Riesterrenten nach Aussage von Mathematikern ohne Verluste unmöglich. Auch in der bAV wäre eine Garantie der gesamten Bruttobeiträge im Rahmen einer Beitragszusage mit Mindestleistung dann wohl nicht mehr darstellbar. Ob und wann dringend erforderliche Reformen der geförderten Produkte beschlossen und wie sie aussehen werden, ist bis zum heutigen Tage nicht bekannt. Eine Entscheidung steht hier noch aus. In jedem Fall profitieren Kunden, die bis dahin einen Riester-Vertrag abschließen, von den derzeit gültigen und im Vertrag festgeschriebenen Regelungen. Da der deutsche Sparer erfahrungsgemäß hohen Wert auf umfassende Garantien legt und sich den Rechnungszins in Höhe von 0,9 Prozent für die gesamte Vertragslaufzeit sichern möchte, wird die Ankündigung der Veränderungen zu einer deutlich steigenden Kundennachfrage noch vor dem entscheidenden Stichtag führen. *Sie haben im vergangenen Jahr ihre Fondsrenten mit Garantie überarbeitet. Die Tarife sind - mit über 400.000 Verträgen und einer Beitragssumme von circa acht Milliarden Euro sehr erfolgreich im Markt. Wie hat der Markt, also Vermittler und Kunden, die überarbeitete Version angenommen?*

Heß: WWK IntelliProtect® ist die absatzstärkste Produktreihe, welche die WWK je für ihre Kunden auf den Markt gebracht hat. Mit vielen neuen Features haben wir unsere Fondsrenten mit

Garantie noch besser für unsere Kunden und noch attraktiver für den Vertrieb gemacht. Die neuen Tarife stehen in allen Schichten, also auch als Riester-Rente zur Verfügung und wurden von der Vermittlerschaft von Beginn an sehr gut angenommen. Sie haben sich sofort zu unserem neuen Hauptumsatzträger entwickelt und sind der wesentliche Treiber für den im vergangenen Jahr erzielten Umsatzrekord der WWK. Ein wesentlicher Grund hierfür ist der nach wie vor innovative und bereits aus der Vorgängergeneration bewährte Garantiemotor. Dieser hat den Kunden bereits in der Vergangenheit sehr hohe Investitionsquoten in die gewählten Investmentfonds und damit hohe Renditen ermöglicht. Reale Kundenverträge belegen dies. Ermöglicht wird dies durch die als „individuelle Constant Proportion Portfolio Insurance (iCPPI)“ bekannte dynamische Portfolio-Absicherungsstrategie, die kundenindividuell für jeden Kundenvertrag zum Einsatz kommt. Die notwendigen Portfolioumschichtungen werden dabei börsentäglich durchgeführt und nicht nur zum Monatsende, wie es bei den meisten Wettbewerbsprodukten der Fall ist. Entscheidend kann dies in extrem volatilen Marktphasen sein, wie sie beispielsweise im Frühjahr 2020 zu Beginn der Pandemie zu sehen waren. Ob die Reaktionszeit einen Tag beträgt oder ein Monat – den Renditeunterschied sieht der Kunde sofort in Euro und Cent. Durch den Garantiemotor war die Beitragsgarantie war zu keinem Zeitpunkt und für keinen Kunden gefährdet und die Verträge haben mit steigenden Märkten rasch wieder in Aktien investiert.



Rainer Gebhart: „Auch weiterhin gewinnbringende Impulse für Kunden“

Welche Rolle spielt die Entsparphase beim Vertrieb von Fondspolicen. Auf was müssen Kunden und Vermittler achten?

Heß: Die von Ihnen angesprochene Rentenbezugsphase ist aus unserer Sicht von besonderer Bedeutung für die Kunden: Menschen brauchen in diesem Lebensabschnitt vor allem Verlässlichkeit, da Sparen oder der Erwerb von Zusatzeinkünften vielfach nicht mehr realisierbar sind. Die WWK gehört seit vielen Jahren zu den wenigen Anbietern am gesamten deutschen Markt, die auf Basis der aktuellen Sterbetafeln und des aktuellen Rechnungszinses den Rentenfaktor zu 100 Prozent auf das Gesamtguthaben garantieren. Und auch die Höhe des Rentenfaktors ist entscheidend, legt er doch fest, welche Summe der Rentenempfänger pro 10.000 Euro angespartem Kapital lebenslang monatlich erhält. Ein Faktor von 30 bedeutet also beispielsweise bei einer Ausgangssumme von 200.000 Euro, dass die Monatsrente 600 Euro beträgt. Ist der garantierte Rentenfaktor niedriger oder „schwammiger“, wird eine höhere Ablaufsumme benötigt und die tatsächliche Rentenhöhe bleibt vage bis zum Zeitpunkt des Renteneintritts.

Derzeit ist das Thema ESG in aller Munde und dürfte im Laufe des Jahres noch eine weitere Dynamik erfahren. Wie groß ist die Nachfrage nach nachhaltigen Fondsanlagen für die Altersvorsorge – auch vor dem Hintergrund, dass vor wenigen Wochen die Transparenzverordnung in Kraft getreten ist?

Heß: Auch wir beobachten eine deutlich zunehmende Präferenz vieler Kunden, auch bei langfristig ausgerichteten Sparvorgängen den Aspekt der Nachhaltigkeit zu berücksichtigen. Dieser Entwicklung begegnen wir bereits heute mit einem sehr breiten Angebot von 28 nachhaltigen Fonds und dem neuen WWK Basket ESG. Dieser investiert ausschließlich in Investmentfonds, die die Kriterien Environment, Social und Governance fest in ihren Anlagezielen verankert haben. Insgesamt wollen wir mit unserem Fondsangebot den individuellen Bedürfnissen aller Kunden optimal gerecht werden, und den Vermittlern ein vielfältiges Angebot für eine bedarfsgerechte Beratung an die Hand geben. In der fondsgebundenen Altersvorsorge ohne Garantie bieten wir eine Auswahl von deutlich über 100 Investmentfonds. 50 Jahren Erfahrung in diesem Bereich fließen in dieses Angebot ein.

Nach welchen Kriterien wählen Sie die nachhaltigen Fonds aus? Haben Sie hierfür ein eigenes Expertenteam oder nutzen Sie externe Expertise? Und wenn ja, welche?

Heß: Bei der bei der Auswahl der ESG-Fonds und –ETFs und damit auch der Frage, ob tatsächlich nur Papiere nachhaltig wirtschaftender Unternehmen im Portfolio vertreten sind, vertraut die WWK

auf das Research und die Nachhaltigkeitsdeklaration der Fondsgesellschaften, die bereits seit etlichen Jahren eine hohe Expertise bei der Titelauswahl aufgebaut haben. Um das Unternehmen WWK und den Vertrieb grundsätzlich bestmöglich auf die neuen nachhaltigkeitsbezogenen Anforderungen auszurichten, unterstützt die WWK als Gründungsmitglied zudem die Branchen-Initiative „Nachhaltigkeit in der Lebensversicherung“ der infinma (Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH).

Letzte Frage: 50 Jahre WWK Fondspolice liegen hinter Ihnen. Was sind Ihre nächsten Herausforderungen?

Gebhart: Die Dynamik in unserer Branche wird aufgrund der bereits angesprochenen und weiterer regulatorischer Pläne des Gesetzgebers weiter zunehmen. Wir wollen unser Haus in diesem Umfeld auch weiterhin als innovatives und verlässliches Unternehmen im Markt positionieren. Dabei reicht es nicht, den regulatorischen Anforderungen zu genügen. Wir brauchen weiter Innovationen in den Bereichen Produkte und Digitalisierung. Die hohe Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens WWK hat uns geholfen, unbeschadet durch die schwierige Zeit der Pandemie zu kommen. Wir sind auf einem guten Weg und werden auch 2022 – nach einer Absenkung des Rechnungszinses – für unsere Kunden und Vertriebspartner gewinnbringende Impulse setzen und mit guten Vertriebsergebnissen unser Haus erfolgreich auf Kurs halten.

Die Fragen stellte Jörg Droste, Cash.

FOTOS: ALEXANDER VON SPRETI