



*Die starke Gemeinschaft
in der Presse*

WWK Versicherungen
PRESSESPIEGEL 2024



Sehr geehrte Damen und Herren,

im Jahr 2024 konnte die WWK Versicherungsgruppe eine beachtliche Medienresonanz in Wirtschafts- und Fachpresse erzielen.

Erneut hervorzuheben ist sicherlich die außerordentlich hohe Finanzstärke der WWK Lebensversicherung a. G.:

Unser Versicherungsunternehmen überzeugt mit dem ersten Platz in einer vom Handelsblatt in Auftrag gegebenen Untersuchung zur Stabilität der deutschen Lebensversicherer. Untermuert wird das starke Ergebnis bei der Unternehmensqualität durch weitere Bestnoten bei Morgen & Morgen, DFSI und Metzler Ratings.

Auf der Produktseite rückte die betriebliche Altersvorsorge zum Jahresbeginn 2024 mit unserem neu konzipierten Direktversicherungstarif in den Fokus der Fachpresse. Dies spiegelt sich in zahlreich geführten Titelinterviews und einer breiten Berichterstattung zu unserem neuen Tarif sowie zu unseren innovativen Prozessen und den weiter ausgebauten Services wider.

Ab Mitte des Jahres berichteten die Fachmedien darüber hinaus über unseren neuen Riester-Tarif. Bereits im Juli 2024 hatten wir den auf 1,0 Prozent gestiegenen und zum Jahresbeginn 2025 gültigen neuen Rechnungszins in unsere fondsgebundene Riester-Rente integriert und das Produkt in den folgenden Wochen und Monaten erfolgreich im Markt platziert.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Thomas Heß
Bereichsleiter Marketing
und Organisationsdirektor Partnervertrieb

Thomas Emlinger
Pressereferent

Unternehmen

Handelsblatt	Finanzkraft entscheidet (Spezial: Ranking Lebensversicherer)	4
DFSI	Ereignisübersicht Qualitätsrating – Unternehmensqualität	6
Metzler Ratings	Beste Ratings – Ergebnisübersicht	8
Metzler Ratings	WWK Gesamtergebnis – Beste Ratings	9
Metzler Ratings	LV-Qualitätsratings: Wie sicher sind die deutschen Lebensversicherer aktuell?	10
AssCompact	MORGEN&MORGEN: Das sind die stabilsten Lebensversicherer	14
VersicherungsJournal	M&M-Unternehmensrating: Vier Lebensversicherer schwächeln	17
€uro	Rating Spezial: Lebensversicherung Sieger im Wettbewerb	20
€uro	Rating Spezial: Archipel der Sicherheit	27
€uro	Vorbildliche Vorsorge	34

Produkte

Cash.	„Wir machen die bAV smart und digital“ Interview mit Thomas Heß, Georg Steinlein und Ruven Simon	37
Cash.	WWK setzt neue Maßstäbe bei der betrieblichen Altersvorsorge	41
finanzwelt	„Trau Dich, wir helfen Dir, bAV lohnt sich!“ Interview mit Thomas Heß und Ruven Simon	42
finanzwelt	„Was immer im Arbeitsleben passiert, wollen wir begleiten“ Interview mit Georg Steinlein	49
FONDS exklusiv	„Digitale Prozesse, renditestarke Produkte und einfaches Handling“ Interview mit Thomas Heß, Ruven Simon und Sabine Alderath	53
procontra	Worauf es im bAV-Geschäft 204 ankommt	59
procontra	„Alle bAV-Prozesse stellen wir digital zur Verfügung“ Interview mit Ruven Simon	69
procontra FOKUS	„Stabiles Marktumfeld für die bAV“ Interview mit Thomas Heß und Ruven Simon	77
AssCompact	Erfolgsfaktoren bAV: Produkt, Prozess und Service Interview mit Ruven Simon	80
AssCompact	bAV: Das sind die Maklerfavoriten in der Direktversicherung	82
€uro	Rating Spezial: Betriebliche Altersvorsorge – Ein Gewinn für Alle	85
Cash.	„Riestern wie früher“ – bei der WWK mit 1,0 Prozent Rechnungszins	92
Cash.	„Dieser Wettbewerbsvorteil wird uns mehrere Monate positiv vom Markt abheben“ Interview mit Dr. Winfried Gaßner	93
FONDS professionell online	WWK startet neue Riester-Rente mit erhöhtem Garantiezins	95
€uro	Beispiel für Reformen	96
Cash.	WWK mit Riester-Update: „Riester ist wieder hochattraktiv“	99
AssCompact	WWK mit neuer Produktgeneration bei Fondspolice	101
bocquel-news.de	„Riestern wie früher“ – ab 1. Juli 2024 bei der WWK	102
€uro	Die goldenen Bullen 2024 – Vorsorgeprodukt des Jahres 2024	103
Mein Geld	Renditepower für die Altersvorsorge – die neue WWK Premium FondsRente 2.0	106
Mein Geld	WWK Premium FondsRente 2.0 – langfristig herausragend Interview mit Thomas Heß	107
€uro	Aktien für immer	108
bocquel-news.de	WWK mit zwei neuen Produktfamilien am Markt	110

UNTERNEHMEN

Nils Heck Köln

Es war ein historischer Tag. Am 21. Juli 2022 hob die Europäische Zentralbank erstmals seit über einem Jahrzehnt ihren Leitzins an. Damit war die lange Phase der Niedrigzinsen beendet, die Banken und Versicherer entlastete. Was das für die Lebensversicherer und ihr Geschäft bedeutet? Sie bieten, anders als der Name vermuten lässt, nicht nur Lebensversicherungen an, sondern haben meist auch noch Berufsunfähigkeits- oder private Rentenversicherungen im Angebot. Um die oft lang laufenden Verträge gegenzufinanzieren, haben sie ebenfalls lang laufende Wertpapiere wie beispielsweise Anleihen in ihrem Portfolio.

Weil sie im Marktvergleich lange gut verzinst waren, stieg der Kurs in der Niedrigzinsphase an – fiel aber, als die Zinspolitik der Notenbanken sich drehte. „Dies liegt daran, dass neue Anleihen mit höheren Zinsen ausgeben werden, was die alten Anleihen weniger attraktiv macht, da ihre niedrigeren Zinszahlungen nicht mehr wettbewerbsfähig sind“, erklärt Stefanie Hehn, Professorin für Betriebswirtschaftslehre an der Hochschule für Wirtschaft und Gesellschaft Ludwigshafen. In der Folge wurden aus den Zinsreserven der großen Lebensversicherer schnell Zinslasten, die nun



Es gibt bereits einige Anbieter, die in der Lage sind, erneut stille Reserven zu bilden.

Sebastian Ewy
Deutsches Finanz-Service-Institut

auf die Bilanzen drücken und es schwieriger machen, Kapital zu erwirtschaften. Für die Versicherten ist das laut Sebastian Ewy vom Deutschen Finanz-Service-Institut (DFS) kein Problem, solange die Anleihen bis zur Fälligkeit gehalten und vollständig zurückgezahlt werden. „Wenn jedoch viele Kunden ihre Lebensversicherungen kündigen, um ihr Geld in ertragsstärkere Anlagen zu investieren, könnten stille Lasten realisiert werden“, so Ewy. „Das bedeutet, dass Anleihen deutlich unter ihrem Kaufwert verkauft werden müssten“, warnt er.

Die hohen Zinsen haben zudem noch einen weiteren Nachteil für die Lebensversicherer, meint Justus Lücke, Geschäftsführer der Versicherungsforen Leipzig sowie der Maklerforen Leipzig. Denn in der Niedrigzinsphase hätten viele Berater und Vermittler ihren Kunden auch aufgrund der schlechten Sparangebote geraten, Rentenversicherungen und andere Versicherungsprodukte gegen Einmalzahlungen abzuschließen. „Das ist eine Einnahme für Versicherer, die nun bei vielen Versicherern deutlich geringer ausfällt, wenn die Zinsen für Tages- und Festgeld weiterhin so hoch bleiben“, sagt Lücke.

Schaffen die Anbieter es aber langfristig nicht, das Neukundengeschäft anderweitig anzukurbeln, könnte das gegebenenfalls auch die Verbraucher treffen, sagt der Geschäftsführer der Versicherungsforen Leipzig. „Versicherungen könnten den Vertrag an einen anderen Anbieter übertragen oder in Einzelfällen die zu zahlenden Prä-



Studie Finanzkraft entscheidet

Wer eine Versicherung abschließt, sollte darauf achten, wie sein Anbieter wirtschaftlich dasteht. Wirtschaftet dieser gut, bleiben die Prämien wahrscheinlich gering und die Renten hoch. Welche Anbieter punkten können.

mien erhöhen“, sagt Lücke. Ein prägnantes Beispiel dafür könnte etwa die Berufsunfähigkeitsversicherung sein. Bei dieser unterscheiden die Versicherer zwischen einer Bruttoprämie, die eigentlich zu zahlen ist, und einer Nettoprämie, die die Kunden tatsächlich zahlen. Die Differenz zwischen beiden Prämien zahlen die Versicherer aus Überschüssen, die sie erwirtschaften

und bereits vorab an die Kunden auszahlen. Nun die Krux: „Fallen die Überschüsse geringer aus oder ganz weg, kann die Nettoprämie steigen“, warnt Lücke.

Um die Aussicht auf eine möglichst hohe Verzinsung beziehungsweise stabile Nettoprämien zu haben, sollten Verbraucher, die sich aktuell eine Lebensversicherung, eine Berufsunfähig-

keitsversicherung oder auch eine Rürup-Rente zulegen, daher auch auf die Finanzkraft des Versicherers achten, sagt Professorin Hehn. „Die finanzielle Stabilität ist ganz wichtig“, sagt sie. Lücke gibt ihr recht: „Bei vielen Produkten gibt es gar keine großen Unterschiede. Da gibt es mal ein Schleifchen links oder rechts mehr, 500 Euro hier oder da mehr. Viel wichtiger ist aber,

dass auch die Bilanzzahlen im Hintergrund passen.“ Es gilt dabei die einfache Regel: Je stabiler die Versicherer über die kommenden Jahre wirtschaften, desto wahrscheinlicher ist es, dass stille Lasten abgebaut und stille Reserven wieder aufgebaut werden können, sagt Ewy vom DFSI. „Es gibt bereits einige Anbieter, die in der Lage sind, erneut stille Reserven zu bilden“, erklärt er. Für Kunden ist das gut. Denn erwirtschaftet ein Versicherer Überschüsse, ist es sehr wahrscheinlich, dass Nettoprämien bei einer Berufsunfähigkeitsversicherung niedrig und Renten einer Lebensversicherung hoch bleiben. „Für Kunden ist die Finanzkraft eines Versicherers deswegen ein so wichtiges Kriterium.“

Um zu vergleichen, wie stabil die Versicherer wirklich sind, hat das Deutsche Finanz-Service Institut

(DFS) in einem Ranking für das Handelsblatt die wichtigsten deutschen Lebensversicherer sowohl nach ihrer Produktqualität, ihrem Service, aber auch nach ihrer Finanzkraft bewertet – und dabei große Unterschiede festgestellt. Während sich die BL die Bayerische, die WWK und die LV1871 in der Kategorie „Finanzkraft“ jeweils die Note „Exzellente“ sichern konnten, erreichen die hinteren Institute zumeist nur ein „Befriedigend“, ein einziger Versicherer erhält sogar ein „Mangelhaft“ (siehe Tabelle). Für Ewy zeigt das, wie unterschiedlich gut die Versicherer die Zinschwankungen wegsteckt haben. In der Erhöhung der Zinsen sieht er aber auch große Chancen für alle Unternehmen. Denn Versicherer könnten nun die sogenannte Zinszusatzreserve auflösen und etwaige Überschüsse an Versicherte ausschütten. Alternativ

können sie die zusätzlichen Einnahmen nutzen, um stille Lasten abzubauen, was das Fundament des Versicherers stabilisieren kann. „Beide Szenarien sind positiv für die Kunden“, so Ewy.

Service nicht außer Acht lassen

Neben der Finanzkraft sollten Verbraucher zudem einen Blick auf die Produkte werfen. Das DFSI hat deswegen die Qualität einzelner Produkte wie auch deren Transparenz getestet und sieht dort besonders die Allianz und die Continentale vorn. Beim Thema Service können ebenfalls die Allianz und die Continentale glänzen, während die Barmenia sich immerhin auf den zweiten Platz schiebt. Geachtet hat das DFSI hier insbesondere auf die Stornoquoten und darauf, wie häufig sich Kunden bei der Finanz- und

Versicherungsaufsicht Bafin über ein Institut beschwert haben. „Gerade Service kann bei Lebensversicherern noch mal wichtig sein, weil man bei so wichtigen Versicherungen auch eine gute und teils tiefgehende Beratung braucht“, erklärt Lücke.

Kombiniert man nun die einzelnen Kategorien, kann sich die WWK auf dem ersten Platz behaupten und als einziger Lebensversicherer mit einem „Exzellente“ abschneiden. Kurz darauf folgen die Europa, die Ergo Vorsorge sowie die Hannoverische. Platz fünf bis sieben belegen dann die BL die Bayerische, die Continentale und die LV1871 – alle mit der Note „Sehr gut“. Für Ewy zeigt die breite Spitzengruppe, dass Kunden nach wie vor gute Angebote finden können. „Sie sollten eben nur ganz genau hinschauen.“



Methodik

Für diese Auswertung wurden die drei Teilbereiche Substanzkraft, Produktqualität und Service der Lebensversicherer getrennt voneinander analysiert und das Gesamtergebnis aggregiert. Produktqualität und Substanzkraft wurden mit je 40 Prozent gewichtet, Service zählte 20 Prozent.

Rechnung zur Substanzkraft
Die Substanzkraft wurde anhand der Substanzkraftquote (50 Prozent), der Nettoertragsrate (30 Prozent) und der Gewinndeklaration für 2024 (20 Prozent) gewichtet. Die Substanzkraftquote wiederum wurde errechnet, indem man zum doppelten Eigenkapital noch die freie Rückstellung für die Beitragsrückstellung (freie RiB) und ein Drittel der Bewertungsreserven addiert und die Summe durch die Deckungsrückstellung teilt. Eine Besonderheit gibt es: Unterschreitet die bereinigte SCR-Quote eines Lebensversicherers 100 Prozent, wurden von der Substanzkraft 50 Punkte abgezogen.

Rechnung zur Produktqualität
Die Kategorie Produktqualität setzt sich aus zwei Bereichen zusammen. Zum einen ist das die Produktstärke, die mit 70 Prozent gewichtet ist, und zum anderen die Produkttransparenz, die mit 30 Prozent gewichtet ist.

Rechnung zum Service
Dieser Bereich umfasst die Frühstornoquote, die Spätstornoquote und die Beschwerdestatistik der Finanzaufsicht Bafin. Alle Bereiche werden gleich gewichtet. Maximal fünf Sonderpunkte gibt es für Umfrageergebnisse aus Servicestudien. Sowohl bei der Frühstornoquote als auch der Spätstornoquote wird der Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre berechnet. Um ein umfassendes Bild zu Qualität und Größe zu bekommen, werden der Zahl der Beschwerden, die bei der Bafin eingehen, noch die Verträge zum Jahresende gegenübergestellt. So ergibt sich eine Quote, die den Durchschnittswert der vergangenen drei Jahre ins Verhältnis zu je 100.000 Verträgen stellt.

Qualitätsrating der Lebensversicherer

Rating der Anbieter in Deutschland

Unternehmen	Gesamtranking			Gewichtung der Teilbereiche:		40 %: Substanzkraft		40 %: Produktqualität		20 %: Service	
	Punkte	Note	DFS Rating	Pkt.	Note	Pkt.	Note	Pkt.	Note		
WWK	93,75	Exzellente	AAA	94,15	Exzellente	90,23	Exzellente	100,0	Exzellente		
EUROPA	89,77	Sehr Gut	AA+	89,03	Sehr Gut	85,39	Sehr Gut	100,0	Exzellente		
ERGO Vorsorge	87,27	Sehr Gut	AA+	79,00	Gut	89,17	Sehr Gut	100,0	Exzellente		
Hannoversche	85,00	Sehr Gut	AA+	85,87	Sehr Gut	76,63	Gut	100,0	Exzellente		
BL die Bayerische	84,53	Sehr Gut	AA+	98,46	Exzellente	80,71	Sehr Gut	64,30	Gut		
Continentale	84,15	Sehr Gut	AA+	69,12	Gut	91,26	Exzellente	100,0	Exzellente		
LV1871	80,53	Sehr Gut	AA+	93,13	Exzellente	78,19	Gut	60,00	Gut		
Allianz	78,72	Gut	AA	55,20	Befried.	91,61	Exzellente	100,0	Exzellente		
WGV	78,65	Gut	AA	85,81	Sehr Gut	62,41	Gut	96,81	Exzellente		
Dialog	78,47	Gut	AA	79,45	Gut	72,50	Gut	88,45	Sehr Gut		
Münchener Verein	77,48	Gut	AA	81,26	Sehr Gut	62,45	Gut	100,00	Exzellente		
uniVersa	77,23	Gut	AA	79,36	Gut	63,71	Gut	100,00	Exzellente		
Baloise	76,98	Gut	AA	72,24	Gut	79,77	Gut	80,88	Sehr Gut		
IDEAL	76,93	Gut	AA	73,38	Gut	68,94	Gut	100,0	Exzellente		
Swiss Life	76,77	Gut	AA	66,69	Gut	78,75	Gut	92,98	Exzellente		
Stuttgarter	76,67	Gut	AA	58,39	Befried.	83,29	Sehr Gut	100,0	Exzellente		
Huk-Coburg	76,51	Gut	AA	76,07	Gut	65,21	Gut	100,0	Exzellente		
TARGO	76,28	Gut	AA	82,20	Sehr Gut	67,04	Gut	82,91	Sehr Gut		
VRK	75,92	Gut	AA	77,88	Gut	61,90	Gut	100,0	Exzellente		
HanseMerkur	74,56	Gut	AA	58,71	Befried.	78,90	Gut	97,55	Exzellente		
Nürnberg	74,22	Gut	AA	69,44	Gut	84,39	Sehr Gut	63,43	Gut		
AXA	73,94	Gut	AA	62,09	Gut	74,16	Gut	97,18	Exzellente		
neue leben	73,77	Gut	AA	58,11	Befried.	76,31	Gut	100,0	Exzellente		
Württembergische	72,44	Gut	AA	49,96	Befried.	81,14	Sehr Gut	100,0	Exzellente		
HDI	71,86	Gut	AA	52,16	Befried.	81,70	Sehr Gut	91,56	Exzellente		
Alte Leipziger	70,03	Gut	AA	59,36	Befried.	83,79	Sehr Gut	63,88	Gut		
Signal Iduna	69,73	Gut	A+	57,81	Befried.	84,77	Sehr Gut	63,51	Gut		
Volkswahl-Bund	69,32	Gut	A+	51,85	Befried.	89,51	Sehr Gut	63,85	Gut		
Condor	68,20	Gut	A+	50,56	Befried.	79,04	Gut	81,83	Sehr Gut		
Gothaer	66,39	Gut	A+	52,47	Befried.	82,68	Sehr Gut	61,66	Gut		
Barmenia	64,27	Gut	A+	45,71	Befried.	64,96	Gut	100,0	Exzellente		
R+V	63,87	Gut	A+	43,24	Befried.	70,29	Gut	92,33	Exzellente		
Zurich	61,89	Gut	A+	36,54	Ausreich.	86,36	Sehr Gut	63,65	Gut		
VPV	61,34	Gut	A+	60,15	Gut	63,20	Gut	60,00	Gut		
Debeka	51,81	Befriedigend	A	51,54	Befried.	46,18	Befried.	63,62	Gut		
COSMOS	41,48	Befriedigend	BBB+	0,00 ¹	Mangelh.	71,78	Gut	63,86	Gut		

HANDELSBLATT • 1) 50 Malus-Punkte, da die SCR-Quote unter 100 % liegt

Quelle: DFSI

8 Ergebnisübersicht

Ergebnisübersicht Qualitätsrating 2024/2025 – Unternehmensqualität

Unternehmen	Unternehmensqualität				
	DFS Rating	DFS Note	DFS Punkte	Rechtsform	Scorcard
WWK	AAA	Exzellent (0,9)	93,75	VVAG	Seite 12
EUROPA	AA+	Sehr Gut (1,1)	89,77	AG	Seite 13
ERGO Vorsorge	AA+	Sehr Gut (1,2)	87,27	AG	Seite 14
Hannoversche	AA+	Sehr Gut (1,3)	85,00	AG	Seite 15
BL die Bayerische	AA+	Sehr Gut (1,3)	84,53	AG	Seite 16
Continentale	AA+	Sehr Gut (1,3)	84,15	AG	Seite 17
LV1871	AA+	Sehr Gut (1,5)	80,53	VVAG	Seite 18
Allianz	AA	Gut (1,6)	78,72	AG	Seite 19
WGV	AA	Gut (1,6)	78,65	AG	Seite 20
Dialog	AA	Gut (1,6)	78,47	AG	Seite 21
Münchener Verein	AA	Gut (1,7)	77,48	AG	Seite 22
uniVersa	AA	Gut (1,7)	77,23	VVAG	Seite 23
Baloise	AA	Gut (1,7)	76,98	AG	Seite 24
IDEAL	AA	Gut (1,7)	76,93	VVAG	Seite 25
Swiss Life	AA	Gut (1,7)	76,77	AG	Seite 26
Stuttgarter	AA	Gut (1,7)	76,67	VVAG	Seite 27
Huk-Coburg	AA	Gut (1,7)	76,51	AG	Seite 28
TARGO	AA	Gut (1,7)	76,28	AG	Seite 29
VRK	AA	Gut (1,8)	75,92	AG	Seite 30
HanseMerkur	AA	Gut (1,8)	74,56	AG	Seite 31
Nürnberger	AA	Gut (1,8)	74,22	AG	Seite 32
AXA	AA	Gut (1,9)	73,94	AG	Seite 33
neue leben	AA	Gut (1,9)	73,77	AG	Seite 34
Württembergische	AA	Gut (1,9)	72,44	AG	Seite 35
HDI	AA	Gut (2,0)	71,86	AG	Seite 36
Alte Leipziger	AA	Gut (2,0)	70,03	VVAG	Seite 37
Signal Iduna	A+	Gut (2,1)	69,73	VVAG	Seite 38
Volkswahl-Bund	A+	Gut (2,1)	69,32	VVAG	Seite 39
Condor	A+	Gut (2,1)	68,20	AG	Seite 40
Gothaer	A+	Gut (2,2)	66,39	AG	Seite 41
Barmenia	A+	Gut (2,3)	64,27	VVAG	Seite 42
R+V	A+	Gut (2,4)	63,87	AG	Seite 43
Zurich	A+	Gut (2,5)	61,89	AG	Seite 44
VPV	A+	Gut (2,5)	61,34	AG	Seite 45
Debeka	A	Befriedigend (3,0)	51,81	VVAG	Seite 46
COSMOS	BBB+	Befriedigend (3,5)	41,48	AG	Seite 47

Mehr Informationen zu den Teilbereichsergebnissen Substanzkraft, Produktqualität und Service, sowie zur Rating-Methodik und den Scorecards finden Sie unter www.dfsi-ratings.de.

12 Scorecards

WWK Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit

DFS RATINGS

UNTERNEHMENSQUALITÄT

AAA

Exzellent (0,9)

LV Qualitätsrating 10/24

DFS-Punkte

UNTERNEHMENSQUALITÄT: 93,75

Substanzkraft: 94,15

Produktqualität: 90,23

Service: 100,00

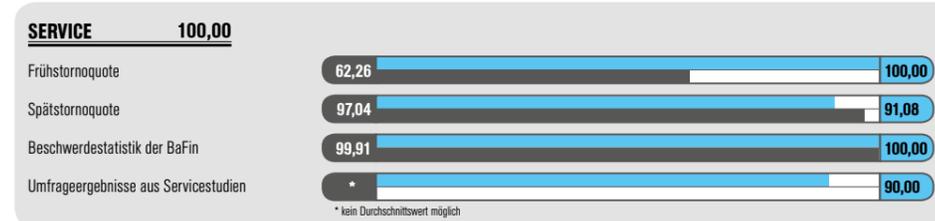
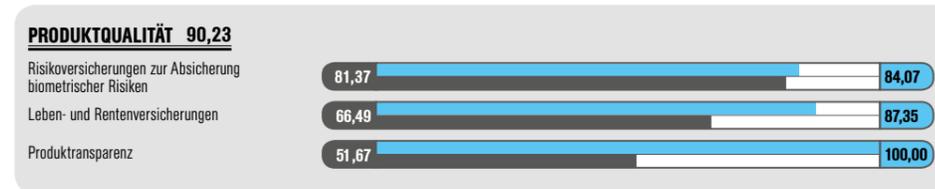
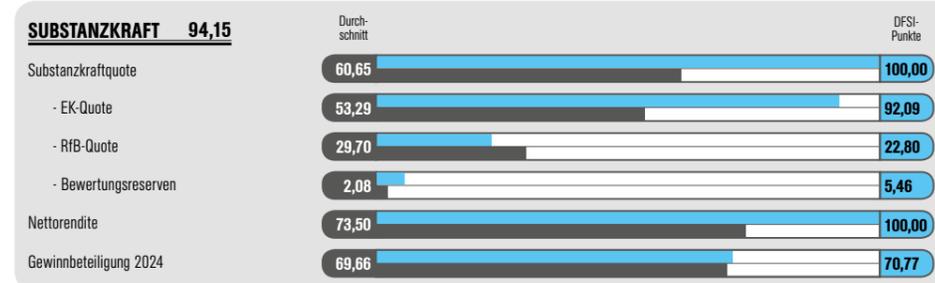


WWK

Eine starke Gemeinschaft

Anschrift: Marsstr. 37
PLZ/Stadt: 80335 München
Tel.: 089 51140
Email: info@wwk.de
Homepage: www.wwk.de

Vertriebsart:	Serviceversicherer	Marktanteil in % nach gebuchten Bruttobeiträgen:	1,36 %
Anzahl Verträge:	1.060.202	SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen:	347,4 %
Versicherungssumme:	48.591.010.000 Euro	SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen:	313,6 %
Kapitalanlagenbestand:	11.758.666.778 Euro		



■ Durchschnitt ■ DFS-Punkte

METZLER RATINGS

ERGEBNISÜBERSICHT

BESTE RATINGS - Gesamtübersicht

	Finanzstärke	Produktqualität	Servicequalität	Gesamt
1 WWK	1,19	1,56	1,00	1,19 Sehr Gut
2 Allianz	2,17	1,56	1,00	1,51 Gut
3 LV 1871	2,30	1,44	1,00	1,60 Gut
4 Ergo Versorge	2,75	1,44	1,00	1,71 Gut
5 Hannoverische	1,00	2,33	2,00	1,80 Gut
6 Targu	2,50	2,33	1,00	1,94 Gut
7 Nürnberger	2,30	1,44	2,00	1,99 Gut
8 Bakene	2,30	1,80	2,00	2,11 Gut
9 Axa	2,40	1,33	3,00	2,20 Gut
10 Provinzial NordWest	1,00	2,11	1,00	2,21 Gut
11 HUK-Coburg	1,30	2,33	1,00	2,29 Gut
12 Genler	2,00	1,80	3,00	2,30 Gut
13 Neue Leben	1,00	2,00	2,00	2,31 Gut
14 Alte Leipziger	1,75	1,33	2,00	2,34 Gut
16 Volkswohl Bund	2,30	1,43	3,00	2,40 Gut
18 HDI	1,00	1,56	3,00	2,52 Befriedigend
17 Swiss Life	2,75	1,83	3,00	2,51 Befriedigend
19 Signal Iduna	2,75	1,80	3,00	2,51 Befriedigend
20 Continentale	1,30	1,50	3,00	2,60 Befriedigend
21 Württembergische	1,00	2,00	3,00	2,67 Befriedigend
21 Bayern-Versicherung	1,11	2,11	3,00	2,71 Befriedigend
22 DEW	2,30	1,00	3,00	2,81 Befriedigend
23 B+V	1,00	2,50	3,00	2,80 Befriedigend
24 Zurich	1,75	1,80	3,00	2,88 Befriedigend
25 Gothaer	4,10	1,71	3,00	2,99 Befriedigend
26 Helvetia	2,30	2,41	4,00	3,04 Befriedigend
27 Debeka	1,30	2,78	3,00	3,09 Befriedigend
28 Cosmos	1,50	3,00	3,00	3,17 Befriedigend
Durchschnitt	2,87	1,91	2,31	2,39 Gut

Quellen: Metzler Ratings, Stand: 01.10.2024

Notenschema	
Bis 1,50	Sehr Gut
Bis 2,50	Gut
Bis 3,50	Befriedigend

METZLER RATINGS

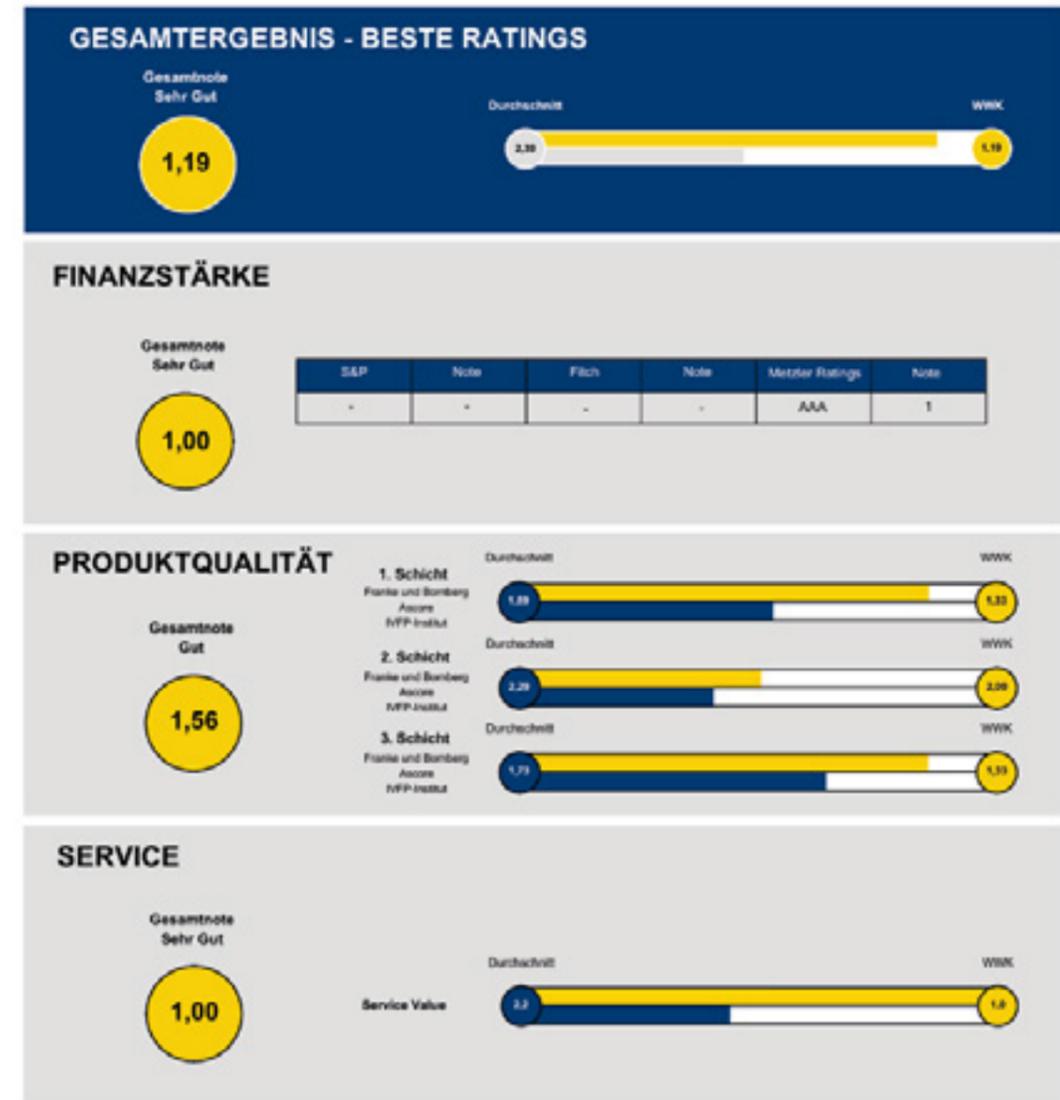


Anschrift: Marsstr. 37
PLZ/Stadt: 80335 München
Tel: (089) 51 14-0
Email: info@wwk.de
Homepage: www.wwk.de



KURZPORTRAIT

Die WWK Lebensversicherung a. G. zählt mit Beitragseinnahmen von über 1,3 Milliarden Euro zu den 20 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.



PRESSEMITTEILUNG

Berlin, 08.10.2024

Neue Studie

LV-Qualitätsratings: Wie sicher und ertragreich sind die deutschen Lebensversicherer aktuell?

Metzler Ratings hat die Bilanzen der 30 größten deutschen Lebensversicherer für das Geschäftsjahr 2023 untersucht. Ziel der Studie war es herauszufinden, ob sie den Herausforderungen eines sich ständig wandelnden Zins-Universums gewachsen sind. Die Ergebnisse dieses Qualitätsratings zur Sicherheit und Ertragsstärke: Bei sechs Versicherern bestehen derzeit bedenkliche Sicherungslücken. Nur drei Unternehmen sind sehr gut aufgestellt: Mit einem Rating von AAA schnitt die WWK – wie im Vorjahr – am besten ab. Gefolgt von Victoria und Hannoversche, die ebenfalls ein Triple-A-Rating erreichten.

Die Leitzinsen schlagen nach jahrelangen Niedrig- und sogar Minuszinsen in den letzten Monaten eine Kapriole nach der anderen. Lag der EZB-Einlagenzins bis Ende Juli 2022 bei minus 0,5 Prozent, so schoss er bis Ende September 2023 auf vier Prozent in die Höhe – so hoch wie nie zuvor in der EZB-Geschichte. Und das nur, um anschließend wieder auf aktuell 3,5 Prozent zu sinken. Die Wende nach der Wende sozusagen. „Doch das dürfte längst nicht das Ende des Sinkflugs bei den Zinsen gewesen sein“, sagt Dr. Marco Metzler, Gründer und Chef des auf Versicherer spezialisierten Rating-Instituts Metzler Ratings GmbH. So preise der Markt für Ende des kommenden Jahres teilweise bereits einen EZB-Einlagenzins von gerade mal noch 1,75 Prozent ein. Der Grund für dieses Hin und Her bei den Zinsen: Nachdem die überschießende Inflation die EZB dazu gezwungen hatte, die Zinsen massiv zu erhöhen, sorgt nun die Angst vor einer Rezession in der EU-weit äußerst wachstumsschwachen Wirtschaft dafür, dass die Zinssätze wieder deutlich zurückgefahren werden. „Was zur Abwendung einer harten Landung der Wirtschaft – sprich einer ausgewachsenen Rezession – gut sein dürfte, stellt die Lebensversicherer erneut vor Probleme“, weiß Ratingspezialist Metzler.

Im Zuge der jahrelangen Niedrigzinsphase sanken die Zinsen klassischer Lebensversicherungen immer weiter. Waren diese Policen früher der Deutschen liebste Anlagenprodukte, wurden sie immer mehr zum

Ladenhüter. „Kein Wunder, wenn man bedenkt, dass neu abgeschlossene Verträge oft weniger als zwei Prozent abwarfen“, erläutert Metzler. Und dann kam die abrupte Zinswende – von minus 0,5 auf vier Prozent in etwas mehr als einem Jahr. Anstatt die Probleme zu lösen, verschärfte sie diese erst mal. Hatten sich doch im Zuge der Niedrigzinsphase bis Ende 2021 bei deutschen Lebensversicherern branchenweit stille Reserven von 155 Milliarden Euro angehäuft. Doch bedingt durch die Zinswende der Zentralbanken weltweit sank der Kurswert kaum verzinsten Anleihen, die während der vergangenen zehn Jahre erworben wurden, massiv. Aus stillen Reserven waren so nur ein Jahr später stille Lasten von rund 105 Milliarden Euro geworden. Der Branche gelang es, auch dank des insgesamt positiveren Zinsumfeldes, die stillen Lasten bis Ende 2023 auf netto rund 75 Milliarden Euro zu drücken.

Dabei ist die Lage von Versicherer zu Versicherer wie im Vorjahr völlig unterschiedlich: So haben einige Unternehmen wie etwa die WWK und die Hannoversche nunmehr sogar stille Reserven in den Bilanzen stehen. Andere Versicherer hingegen wie beispielsweise LPV, LVM, und Cosmos weisen in ihren Jahresabschlüssen für 2023 Stille Lasten von 15 Prozent bis hin zu fast 25 Prozent aus. Eine Übersicht zu Stillen Lasten und weiteren Kennzahlen deutscher Lebensversicherer finden Sie unter www.metzler-ratings.com/kennzahlen.

„Das ist zwar insgesamt eine positive Entwicklung, jedoch kann noch keine Entwarnung gegeben werden, da von institutionellen Anlegern wie Unternehmen, Pensionskassen und Stiftungen immer häufiger Einmalanlagen bei den Lebensversicherern gekündigt und kaum neue abgeschlossen werden“, weiß Ratingspezialist Metzler. Der Grund: Die Banken können aktuell deutlich bessere Zinskonditionen bieten – und das obwohl die Lebensversicherer ihre Überschuss-Deklaration 2024 deutlich angehoben haben. Das führte unterm Strich dazu, dass die Lebensversicherer im Jahr 2023 mit 89 Milliarden Euro insgesamt vier Prozent weniger Prämien kassierten als im Jahr zuvor.

Hinzu kommt: Wegen der niedrigen Zinsen haben Versicherer in den vergangenen Jahren die Immobilienquote in ihren Portfolios kräftig erhöht. Dann stiegen die Zinsen massiv und damit für Projektentwickler und Bauträger die Finanzierungskosten. Folge: Vergangenes Jahr gingen fast 600 dieser Firmen pleite. Bekanntestes Beispiel: Die Signa-Gruppe von René Benko. Allein bei Signa hatten laut Aufsichtsbehörde Bafin 46 Versicherer Kapital angelegt. Bei neun Versicherern betrug das Signa-Engagement mehr als ein Prozent des gesamten Portfolios. Der Spitzenwert liegt laut Bafin bei 2,2 Prozent.

Zwar sieht die Bafin darin für keinen Versicherer eine wesentliche Bedrohung, da die Branche insgesamt nur rund fünf Milliarden Euro in inzwischen insolvente Bauträger und Projektentwickler investiert hat. „Doch anders als bei Anleihen können diese Verluste nicht als stille Lasten verbucht werden, sondern müssen sofort abgeschrieben werden“, weiß Ratingexperte Metzler. „Diese Verluste sind zusätzlich zu den rund 75



Milliarden Euro an stillen Lasten zu schultern. Was dazu geführt hat, dass einige Lebensversicherer selbst mit Auflösungen der Zinszusatzreserve (ZZR) im vergangenen Jahr unterm Strich lediglich auf eine Netto-Rendite von weniger als zwei Prozent kamen.“ Übrigens: Die ZZR war in der Niedrigzinsphase aufgebaut worden, damit die Versicherer jederzeit ihre Verpflichtungen den Kunden gegenüber erfüllen konnten.

Und als ob das alles nicht genug wäre, hat die EZB inzwischen damit begonnen, die Leitzinsen wieder zu senken. Siehe oben. Zwar sind – verglichen mit den Minuszinsen der vergangenen Jahre – aktuell 3,5 Prozent durchaus ansehnlich. „Wir erwarten jedoch, dass die EZB in den kommenden Monaten die Zinsen weiter senkt, was die Anleihenmärkte verstärkt unter Druck setzen dürfte“, prognostiziert Dr. Metzler. Jedoch erwartet er nicht, dass dies branchenweit zu einem erneuten Aufbau der ZZR führt. „Allerdings ist die Situation bei jedem Versicherer anders. Sie hängt unter anderem davon ab, wie viele Altverträge mit hohen Zinsgarantien in nächster Zeit auslaufen. Dies kann die Effekte aus sinkenden Zinsen mehr als ausgleichen“, sagt Instituts-Chef Metzler.

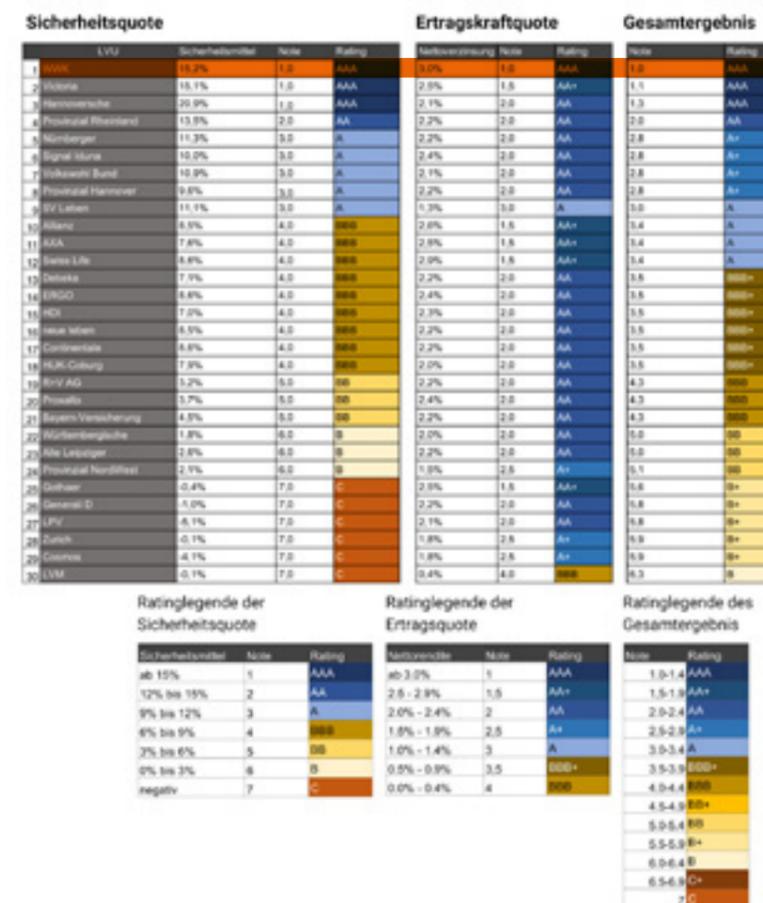
Da sich die Lage jedoch bei jedem Versicherer anders darstellt, ist ein genauer Blick in deren Bilanzen unerlässlich. Wobei der Fokus auf den vorhandenen Sicherungsmitteln und der (zukünftigen) Ertragskraft liegen sollte. Auf Basis der Jahresabschlüsse 2023 der 30 größten deutschen Lebensversicherer hat Metzler Ratings daher Kennzahlen wie Substanzkraft, Bewertungs- und Zinszusatzreserve sowie Netto-Rendite für ein Qualitätsrating zur Sicherheit und Ertragsstärke der jeweiligen Versicherer analysiert. Im nächsten Schritt wurden – in unterschiedlicher Gewichtung – Sicherungsmittel und (künftige) Ertragskraft bewertet. Diese beiden Bewertungen bündelte Metzler Ratings anschließend zu einer Gesamtnote von 1,0 bis 7,0. Zu guter Letzt wurden jeweils fünf benachbarte Zehntelnotenstufen in speziellen Sicherheitsratings von AAA (beste Wertung) bis hin zu C (schlechteste Wertung) zusammengefasst. (Hinweis: Diese sind nicht mit üblichen Bonitätsratings für Investoren und/oder Anleger identisch.)

Mit einem Triple A-Rating (AAA) und der Note 1,0 konnte sich die WWK an die Spitze des Teilnehmerfeldes setzen. „Die WWK ist aus unserer Sicht damit am besten für die Schwierigkeiten des derzeitigen Zinsumfeldes gerüstet“, erläutert Studienleiter Dr. Metzler. Ebenfalls mit Triple-A-Rating folgen dicht dahinter auf den Plätzen zwei und drei die Lebensversicherer Victoria (Note 1,1) und Hannoversche (1,3). Am unteren Ende der Rangliste landeten Gothaer, Generali, LPV (vormals PB Leben), Zurich, Cosmos und LVM. Diese sechs Lebensversicherer können selbst unter Hinzurechnung der Zinszusatzreserve ihre jeweiligen stillen Lasten nicht kompensieren. Ihre Sicherheitsquote liegt damit unter null.

Die Spanne bei den Versicherern ist also deutlich: Es gibt Versicherer, die bestens für schwierige Zeiten gewappnet sind, während andere durchaus Schwierigkeiten bekommen könnten. „Wer eine klassische kapitalbildende Lebensversicherung abgeschlossen hat, sollte



mit Hilfe unserer Studienergebnisse leicht herausfinden, ob sein Versicherer gut für die bevorstehenden schwierigen Zeiten gewappnet ist“, sagt Dr. Metzler. Dies gelte insbesondere dann, wenn die Realverzinsung – also unter Berücksichtigung der Inflation, die 2023 bei 5.9 Prozent lag – negativ ist. Auch Besitzer von Fondspolice sollten laut Dr. Metzler „überlegen, in Sachwertfonds mit positiver Realverzinsung umzuschichten.“ Wer dagegen mit dem Gedanken spiele, eine kapitalbildende Lebensversicherung abzuschließen, „ist gut beraten, sich für einen Versicherer zu entscheiden, der in unserer Studie mindestens ein gutes Qualitätsrating aufweist“, sagt Institutsleiter Metzler.



Mehr Informationen zu den Ergebnissen des Ratings finden Sie unter <https://www.metzler-ratings.com>



ASSEKURANZ

16. Oktober
2024

MORGEN & MORGEN: Das sind die stabilsten Lebensversicherer

 VORLESEN

Das aktuelle Rating von MORGEN & MORGEN zeigt: Trotz eines rückläufigen Neugeschäfts und schwieriger wirtschaftlicher Bedingungen konnten die deutschen Lebensversicherer ihre Stabilität bewahren. Während die Wachstumsquote weiterhin negativ ist, bleibt die finanzielle Stabilität der Versicherer auf hohem Niveau.

Die Geschäftsberichte der deutschen Lebensversicherer zeigen für das Jahr 2023 eine stabile Lage – und das trotz eines anhaltend rückläufigen Neugeschäfts und der schwierigen gesamtwirtschaftlichen Lage. Zu diesem Ergebnis kommt das aktuelle „Rating LV-Unternehmen“ aus dem Analysehaus MORGEN & MORGEN (M&M). „Dank der wirksamen Mechanismen der Zinszusatzreserve gelang es den untersuchten Anbietern, die Auswirkungen der negativen Marktbewegungen zu dämpfen“, heißt es im Bericht. Dies spiegelte sich nun in den aktuellen Ratingergebnissen wider, die erneut eine solide Sicherheitslage der Unternehmen bestätigen, auch wenn das durchschnittliche Wachstumsniveau weiterhin negativ sei.

Gesamtranking zeigt sogar leichte Verbesserung

Insgesamt wurden im aktuellen Rating 62 Lebensversicherer bewertet. Dazu hat M&M 13 Bilanzkennzahlen der Lebensversicherer über den vergangenen Fünfjahreszeitraum von 2019 bis 2023 herangezogen. Das Gesamtrating zeigt laut M&M eine leichte Verbesserung in der Sterneverteilung – auch wenn eine Gesellschaft weniger mit fünf Sternen bewertet ist. Insgesamt wurden 18 Gesellschaften mit der Bestnote von fünf Sternen ausgezeichnet, darunter Anbieter wie Allianz, Baloise, Europa, Hannoversche, HanseMerkur, InterRisk, LV

1871, Swiss Life, uniVersa und **WWK**. Gleichzeitig erhielten 29 Unternehmen eine Bewertung von vier Sternen, drei mehr als 2023. Darunter wiederum befinden sich Anbieter wie die Alte Leipziger, Canada Life, Continentale, Helvetia und Itzehoer.

Im Mittelfeld mit drei Sternen sind mit elf Gesellschaften drei weniger als im vergangenen Jahr vertreten, darunter die HDI, der Münchener Verein oder die VPV. Die niedrigste Bewertung von zwei Sternen wurde erneut an vier Versicherer vergeben: Concordia oeco, CosmosDirekt, Credit Life und LPV Leben. „Die Lebensversicherer haben in einem herausfordernden Umfeld ihre Stabilität unter Beweis gestellt, was sich in einem leicht verbesserten Gesamtratingergebnis widerspiegelt“, erklärt Thorsten Saal, Bereichsleiter Mathematik und Rating bei MORGEN & MORGEN.

Verwaltungskostenquote steigt an

Für eine feinere Analyse differenziert MORGEN & MORGEN die Gesamtergebnisse in drei Aspekte: das Teilrating Erfolg, das Teilrating Bestand und das Teilrating Sicherheit. Im Teilrating Erfolg wird der Geschäftserfolg und Anlageerfolg der Lebensversicherer betrachtet, wobei wesentliche Indikatoren zur Ertragsituation des Unternehmens bewertet werden. Konkret zeigen sechs Kennzahlen den Geschäfts- und Anlageerfolg der Unternehmen.

Im Vergleich zum Vorjahr blieb die Nettoverzinsung mit 2,2% auf einem ähnlich niedrigen Niveau (2022: 2,2%). Neben den Abgangsverlusten und Abschreibungen ist dafür laut MORGEN & MORGEN insbesondere das Ausbleiben der Realisation von Bewertungsreserven ausschlaggebend, da kaum noch Bewertungsreserven vorhanden sind. Gleichzeitig sorgte die in den vergangenen Jahren aufgebaute Zinszusatzreserve dafür, dass weniger Zinserträge notwendig waren.

Der Rückgang im Neugeschäft und die geringeren Beitragseinnahmen führten 2023 wiederum zu einem Anstieg der Verwaltungskostenquote (2023: 3,0%; 2022: 2,8%), während die Abschlusskostenquote (2023: 5,4%; 2022: 5,5%) weiterhin auf dem leicht höheren Niveau des Vorjahres bleibt.

Im Ergebnis erhalten 13 Gesellschaften die Bestnote von fünf Sternen, was im Vergleich zum Vorjahr aber einen Rückgang um vier Unternehmen bedeutet. Die Gruppe der Vier-Sterne-Gesellschaften ist auf 17 Versicherer angewachsen, fünf Unternehmen mehr als im Vorjahr.

So entwickelte sich die Stornoquote

Im Teilrating Bestand wird untersucht, wie sich der Bestand der Lebensversicherer entwickelt. Im Fokus dabei: die beiden Kennzahlen Wachstumsquote und Stornoquote. Die Wachstumsquote bleibt mit -1,9 % im negativen Bereich, zeigt jedoch eine leichte

Verbesserung im Vergleich zu $-2,5\%$ im Vorjahr. Der Rückgang des Neugeschäfts, insbesondere bei den Einmalbeiträgen, trage maßgeblich zu dieser Entwicklung bei, so MORGEN & MORGEN. Ursächlich dafür sind attraktivere alternative Anlagemöglichkeiten (wie Zinsprodukte) und die gestiegenen Lebenshaltungskosten, wodurch Verbraucher zur Konsumzurückhaltung tendieren.

Die Stornoquote ist im Jahr 2023 auf $4,5\%$ angestiegen (2022: $4,2\%$). Dies reflektiere die schwierige gesamtwirtschaftliche Situation, in der Verbraucher aufgrund der Inflation und der schwachen Reallohnentwicklung vermehrt bestehende Verträge auflösen.

Mit Blick auf das Ranking der Versicherer zeigt sich, dass zwölf Gesellschaften die Bestbewertung von fünf Sternen erhalten haben, eine weniger als im Vorjahr. Die Vier-Sterne-Riege hat mit elf Unternehmen zugenommen, drei mehr als im Vorjahr.

Versicherer sind finanziell stabil aufgestellt

Das abschließende Teilrating Sicherheit nimmt die finanzielle Stabilität und die Eigenkapitalunterlegung eines Versicherers im Hinblick auf eine mögliche wirtschaftliche Schieflage in den Blick. Neben den Eigenmitteln werden hier auch die Bedeckungsquoten nach Solvency II betrachtet. „Im Bereich der Sicherheit sind die Versicherer gut aufgestellt“, heißt es im Ergebnisbericht. Die Bewertungsreserven seien zwar weiterhin hauptsächlich in Stille Lasten umgewandelt worden, jedoch seien diese im Vergleich zum Vorjahr betragsmäßig geringer. Und einige Versicherer verfügten sogar wieder über positive Stille Reserven.

Mit 51 Fünf-Sterne-Gesellschaften erhält ein Unternehmen mehr als im Vorjahr die Topbewertung. Sechs Gesellschaften werden mit vier Sternen bewertet, das sind zwei Unternehmen weniger als letztes Jahr. (as)

Weitere Informationen zum LV-Rating von M&M sind [hier](#) abrufbar.

Bild: © [peterschreiber.media](#) – [stock.adobe.com](#)

VersicherungsJournal.de

Nachricht aus Versicherungen & Finanzen vom 16.10.2024

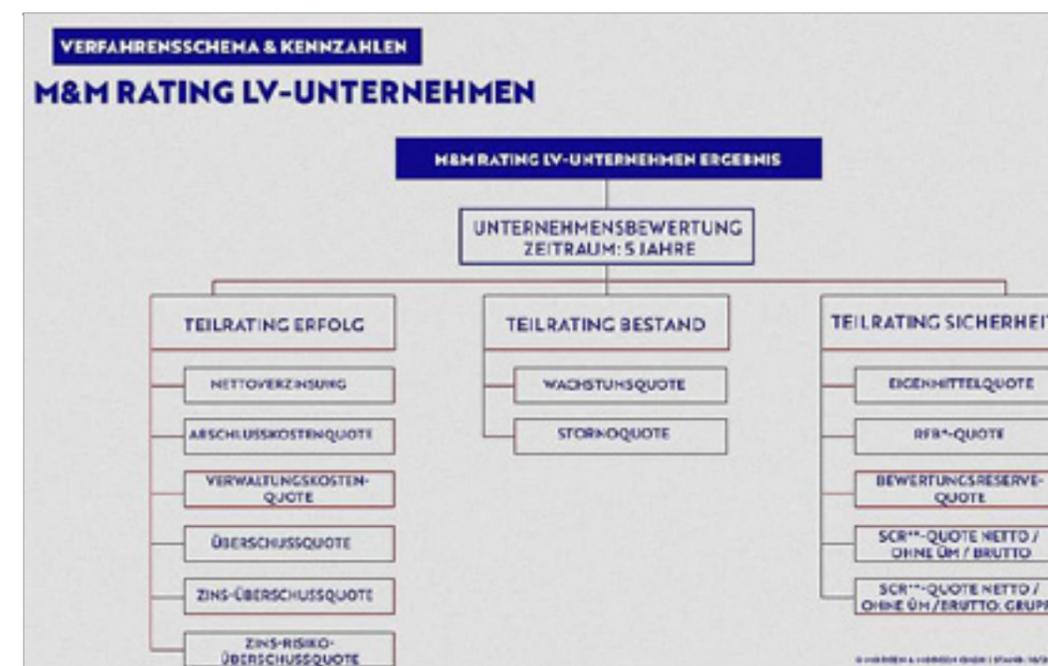
M&M-Unternehmensrating: Vier Lebensversicherer schwächeln

Das Analysehaus Morgen & Morgen hat sein Rating von Lebensversicherungsunternehmen aktualisiert. Anhand von 13 Bilanzkennzahlen aus den Bereichen Erfolg, Sicherheit und Bestand wurden 63 Anbieter bewertet. Vier davon erhielten nur zwei Sterne („schwach“): Concordia Oeco, Cosmos, Credit Life und LPV. 18 Gesellschaften erreichten fünf Sterne („ausgezeichnet“).

Die Morgen & Morgen GmbH (<http://www.morgenundmorgen.de>) (M&M) hat am Mittwoch die 30. Auflage ihres „M&M Rating LV-Unternehmen“ veröffentlicht. Dabei haben die Analysten erneut auf die im Vorjahr umfassend überarbeitete Ratingsystematik inklusive der Integration des zuvor separat durchgeführten „M&M Belastungstests“ (VersicherungsJournal 20.10.2022 (<https://www.versicherungsjournal.de/markt-und-politik/fuenf-lebensversicherer-schwaecheln-146142.php>)) zurückgegriffen.

13 Kennzahlen der Lebensversicherer aus drei Bereichen

Das Rating besteht aus einer Gesamtbewertung und den drei Teilratings Erfolg, Bestand und Sicherheit. In das Teilrating Erfolg gehen sechs Kennzahlen ein, in das Teilrating Sicherheit fünf und in das Teilrating Bestand zwei Kennzahlen. Das Teilrating Bestand besitzt zehn Prozent Gewichtung für die Gesamtbewertung, die beiden anderen Teilratings je 45 Prozent.



Zur Methodik wird mitgeteilt, dass bei der Auswertung der Unternehmensdaten vielschichtige Faktoren wie Wechselwirkungen der Bilanzkennzahlen berücksichtigt würden.

„Jede bewertete Gesellschaft wird im Vergleich zu den anderen Marktteilnehmern anhand eines Benchmarksystems beurteilt, bei dem die Benchmarks im Zeitverlauf angepasst werden und Marktschwankungen dabei berücksichtigt werden“, heben die Analysten hervor. Damit werde sichergestellt, dass das Ratingergebnis ein Spiegel der aktuellen Marktsituation sei.

Weitere Details zur Methodik des LV-Ratings

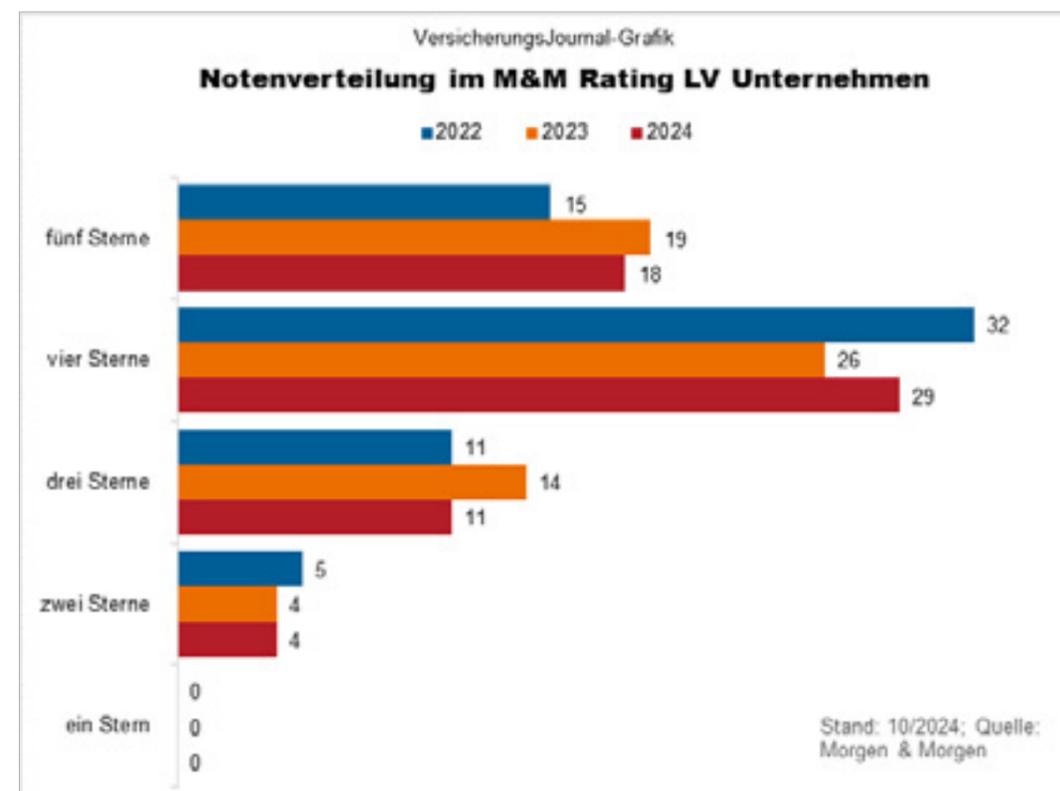
Untersuchungsgrundlage sind öffentlich zugängliche Informationen „aus den Geschäftsberichten der jeweiligen Gesellschaften, aus der Veröffentlichung zu den Daten zu der Beteiligung der Versicherten an den Erträgen gemäß § 15 Mindestzuführungs-Verordnung und aus den Solvency II-Berichten“ Die Kennzahlen werden über die letzten fünf Bilanzjahre betrachtet, aktuell von 2019 bis 2023.

Die Analysten haben für jede Bilanzkennzahl und jedes Bilanzjahr Benchmarks und somit Punkte vergeben. „Diese Punkte werden über die Jahre zu einem Wert pro Kennzahl aggregiert und daraus entsprechend der unterschiedlichen Gewichte der Kennzahlen eine Gesamtpunktzahl pro Teilrating, die dann in die Ratingskala ein bis fünf Sterne überführt wird“, so die Analysten.

Das Gesamtrating werde in einem weiteren Schritt anhand der jeweiligen Gewichtungen aus den Ergebnissen der Teilratings ermittelt. Durch Rundung erhalte man das Ergebnis des Gesamtratings auf der oben angeführten Ratingskala. Weitere Details zur Methodik können in der „M&M Rating LV-Unternehmen Dokumentation 2024 (https://a.storyblok.com/f/119468/x/ed80af9b4c/mm_rating-lv-unternehmen-2024.pdf)“ (PDF, 279 KB) nachgelesen werden.

63 Lebensversicherer im Test

Insgesamt hat das Analysehaus in diesem Jahr 62 Lebensversicherungsunternehmen unter die Lupe genommen. 29 (Vorjahr: 30) Prozent der Testkandidaten erhielten die Höchstnote „ausgezeichnet“ (fünf Sterne). 47 (2023: 41) Prozent wurden mit vier Sternen („sehr gut“) bedacht, in etwa jede sechste (Vorjahr: mehr als jeder fünfte) Gesellschaft mit drei Sternen („durchschnittlich“).



Für weiterhin gut jeden 16. Anbieter reichte es nur zu einer „schwachen“ Bewertung (zwei Sterne). Zu dieser Gruppe gehört neben den „Wiederholungstätern“ Concordia Oeco Lebensversicherungs-AG, Credit Life AG (http://www.creditlife.net) und LPV Lebensversicherung AG (https://www.lifestyle-protection.com/) neuerdings auch die um einen Bewertungsstern verschlechterte Cosmos Lebensversicherungs-AG (https://www.cosmosdirekt.de).

Nicht mehr zu der „schwach“ bewerteten Gruppe gehört die Provinzial Nordwest Lebensversicherung AG (https://www.provinzial.de), die sich auf drei Himmelskörper verbesserte.

18 Akteure mit der Bestnote

Die Spitzengruppe besteht aus 18 (2023: 19) Marktteilnehmern. Zu den „ausgezeichneten“ Lebensversicherern zählen die

- Allianz Lebensversicherungs-AG (http://www.allianz.de),
- Axa Lebensversicherung AG (http://www.axa.de),
- Baloise Lebensversicherung AG Deutschland (http://www.baloise.de),
- BL die Bayerische Lebensversicherung AG (http://www.diebayerische.de),
- Delta Direkt Lebensversicherung AG (http://www.deltadirekt.de),
- Deutsche Lebensversicherungs-AG (https://dlvag.allianz.de) (DLVAG),
- Europa Lebensversicherung AG (http://www.europa.de),
- Hannoversche Lebensversicherung AG (https://www.hannoversche.de),
- Hansemerkur Lebensversicherung AG (http://www.hansemerkur.de),
- Inter Lebensversicherung AG (http://www.inter.de),
- Interrisk Lebensversicherungs-AG Vienna Insurance Group (http://www.interrisk.de),
- Lebensversicherung von 1871 a.G. München (http://www.lv1871.de) (LV 1871),
- Mylife Lebensversicherung AG (http://www.mylife-leben.de),
- Öffentliche Lebensversicherung Braunschweig (http://www.oeffentliche.de),
- Swiss Life Lebensversicherung SE (http://www.swisslife.de),
- Universa Lebensversicherung a.G. (http://www.universa.de),
- WGV-Lebensversicherung AG (http://www.wgv.de) und
- **WWK Lebensversicherung a.G. (http://www.wwk.de)**

Dabei schafften die Axa sowie die DLVAG den Aufstieg in die Spitzengruppe und die Delta Direkt den direkten Wiederaufstieg (18.10.2023 (https://www.versicherungsjournal.de/markt-und-politik/vier-lebensversicherer-schwaecheln-149047.php)). Herausgefallen aus der Riege der Topanbieter sind die Deutsche Ärzteversicherung AG (http://www.aerzteversicherung.de), die DEVK Deutsche Eisenbahn Versicherung Lebensversicherungs-Verein a.G., die Ideal Lebensversicherung a.G. (http://www.ideal-versicherung.de) und die Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G. (http://www.volkswohl-bund.de)

Mit der Europa und der WGV schafften nur zwei der vorgenannten 18 Marktteilnehmer in allen drei Teilratings die Höchstnote. Allen anderen Anbietern gelang dies bestenfalls zweimal.

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/-151664>

euro Rating spezial

WERTVOLLE INFORMATIONEN FÜR EINEN OPTIMALEN ANLAGE-ERFOLG



Drei Kennzahlen legen offen, wer der richtige Partner für die immer wichtigere **private Altersvorsorge** ist

LEBENSVERSICHERUNG SIEGER IM WETTBEWERB

2 | Euro Rating Spezial

Stark in allen Bereichen

Wegen der Probleme der gesetzlichen Rente wird private Vorsorge noch wichtiger. Auf welche **Lebensversicherer** Verlass ist, zeigen valide Kennzahlen



Aufgebaute Kräfte richtig einsetzen: Kraftausdauer gilt beim Kanusport als sehr wichtig. Der Sportler darf auf der Langstrecke nicht vorzeitig ermüden

Die Europäische Zentralbank hob 2022/23 die Leitzinsen so schnell wie noch in ihrer Geschichte an und zog auch die Zinsen zehnjähriger Bundesanleihen mit – von minus 0,06 Prozent im Januar 2022 auf 2,85 Prozent im Oktober 2023 (Monatsschnitte). Kursverluste von Anleihen, die mit den Renditesprüngen verbunden waren, brachten viele Lebensversicherer in Bedrängnis. Erklärung: Wenn die Zinsen steigen, werden neue Anleihen mit höheren Zinsen ausgegeben. Bestehende Anleihen mit niedrigeren Zinsen sind dann weniger attraktiv, sodass ihr Marktwert sinkt, um im Vergleich zu den neuen, höher verzinsten Anleihen wettbewerbsfähig zu bleiben.

Lebensversicherer investieren nun je nach Geschäftsmodell über 90 Prozent ihrer Kapitalanlagen in Anleihen. Die Branche häufte bis zu 100 Milliarden Euro an stillen Lasten an. Dieses Thema hat sich etwas beruhigt, zumal sich die Renditen zehnjähriger Bundesanleihen bei 2,3 Prozent einpendeln. Doch findet sich noch eine Reihe von Lebensversicherern, die mehr als 15 Prozent an stillen Lasten auf ihre Kapitalanlagen verkraften müssen.

Zudem hat die Branche nun eine weitere Herausforderung zu bewältigen. Große Aufmerksamkeit haben die Immobilienabschreibungen der Lebensversicherer gefunden, insbesondere nach der Insolvenz wichtiger Gesellschaften des österreichischen Investors René Benko. Hier wirken mit Verzögerung die erwähnten Zinssprünge, die neue Kredite und Verlängerungen von Darlehen verteuert haben. „Aktuell liegt unser Fokus auf den Risiken aus Anlagen in Gewerbeimmobilien“, sagte die neue Exekutivdirektorin der Versicherungs- und Pensionsfondsaufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin), Julia Wiens, in ihrer ersten großen Rede im Frühjahr. Im dritten Quartal 2023 hätten Gewerbeimmobilien acht Prozent der Kapitalanlagen ausgemacht. „Die Lage in diesem Markt ist sehr schwierig“, konstatierte Wiens. „Die Preise sinken auf breiter Front. Die Kreditqualität von Gewerbeimmobilienfinanzierungen verschlechtert sich. Damit sinkt auch die Werthaltigkeit

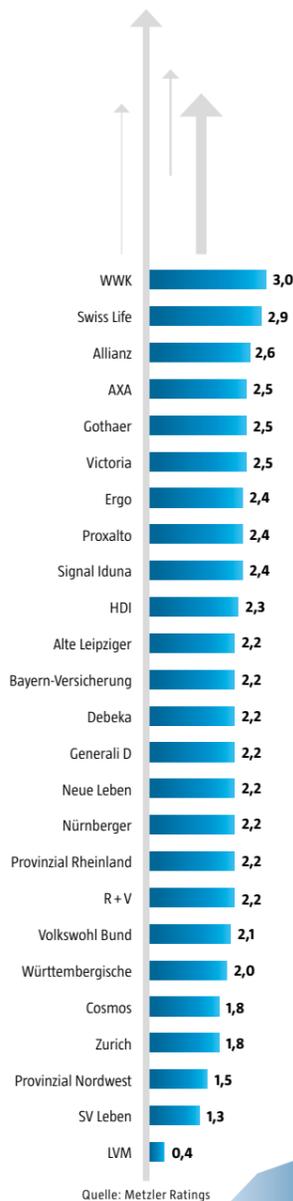
der Sicherheiten.“ Klingt zunächst recht dramatisch – doch schob die neue Chefaufseherin eine Entwarnung nach. „Die Bewertungsreserven in den Immobilienportfolios der Versicherer sind noch sehr hoch. Insgesamt schätzen wir das Risiko aus Bewertungsänderungen daher als beherrschbar ein.“

Dennoch sind manche Gesellschaften dadurch stark belastet. Die Konsequenzen lesen sich etwa bei einer Lebensversicherung so: „Das Nettoergebnis aus Kapitalanlagen liegt somit unter dem Wert aus dem Vorjahr. Der Ergebnisrückgang resultiert aus geringeren laufenden Erträgen und deutlichen außerordentlichen Abschreibungen auf Immobilienanlagen.“ Diese Gesellschaft musste die prognostizierte Nettoverzinsung der Kapitalanlagen für das Geschäftsjahr 2023 glatt vierteln. Unter den 25 größten Lebensversicherern weist übrigens die Münchner WWK mit 3,0 Prozent die höchste Nettoverzinsung der Kapitalanlagen aus (siehe Grafik rechts).

Beispiele wie das der Gesellschaft mit den eklatant hohen Immobilien-Sonderabschreibungen machen klar: Es ist wichtig für Vorsorgesparer, auf Partner zu bauen, die auch in turbulenten Marktlagen Stärke und Konstanz bieten. Orientierung geben hier aussagekräftige Kennzahlen, die Euro in diesem Jahr erneut für die 25 wichtigsten Lebensversicherer in Deutschland ausgewertet hat. Analysiert wurden die Ertragskraft (stille Reserven/Lasten, Seite 4), die Risikotragfähigkeit (Substanzkraftquote, Seite 5), und die Finanzkraft (verlustdeckende Mittel, Seite 6). In allen drei Feldern liegt die Münchner WWK Lebensversicherung a.G. vorn. Über die untersuchten Kriterien hinweg zeigten auch die Provinzial Rheinland und die Nürnberger gute Leistungen.

Die WWK überzeugt mit ihrem Finanzpolster und der Investmentstrategie. In der Niedrigzinsphase konnte sie größere Risiken auf sich nehmen und hat nur in geringerem Umfang mager verzinsten Anleihen erworben. Als die Zinsen geradezu explodierten, stand genug Liquidität bereit, um früh wieder in höher verzinsten Staats- und Unternehmensanleihen zu gehen. →

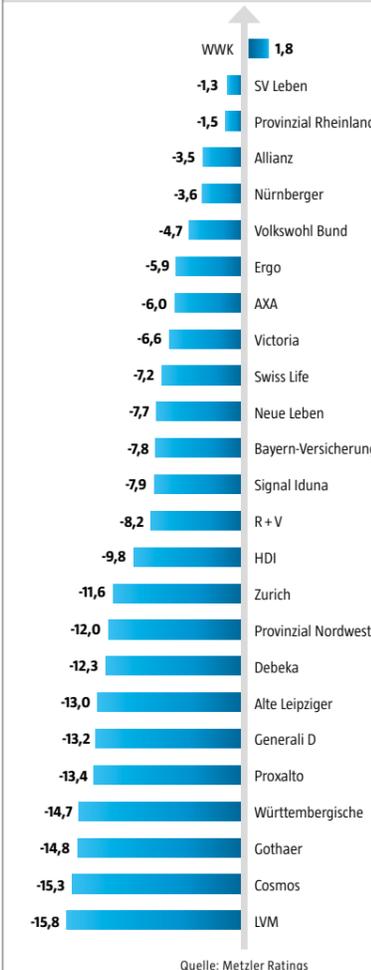
Nettoverzinsung der Kapitalanlagen 2023 in %



Chancen nutzen können

Warum die Relation von **Bewertungsreserven** oder **stillen Lasten** zu den Kapitalanlagen die **Ertragskraft** mitbestimmt

Bewertungsreserven- bzw. Stille-Lasten-Quote 2023 in % (Bewertungsreserven saldiert in % der konventionellen Kapitalanlagen)



Die Lage der Lebensversicherer hat sich nach den Jahren der Niedrigzinsen wieder verbessert. Das sagt Julia Wiens, die neue Chefaufseherin der deutschen Assekuranzbranche. Sie schränkt jedoch auch gleich wieder ein: „Aber so ganz entspannt ist die Lage in Sachen Liquidität noch nicht. Denn durch den Zinsanstieg hat sich die ganze Kapitalanlagensituation geändert.“

Um von den höheren Zinsen am Kapitalmarkt wieder zu profitieren, gibt es für Lebensversicherer eine einleuchtende Strategie: Die Assekuranden, die den größten Teil ihres Portfolios in lang laufenden Staatsanleihen und Firmenbonds halten, schichten in Papiere um, die wieder höhere Zinsen bringen. Allein: „Wenn sie genug Neuanlagen tätigen können, klappt das. Sonst ist das nicht ganz so einfach. Wegen der stillen Lasten“, sagte Aufseherin Julia Wiens im Frühjahr dieses Jahres beim GDV Insurance Summit. „Und auch, weil viele Lebensversicherer im vergangenen Niedrigzinsumfeld die Struktur ihrer Kapitalanlagen verändert haben. Sie haben auf der Suche nach hohen Renditen zunehmend in illiquide Anlagen investiert. Zum Beispiel in Immobilien, in Private Equity oder in Private Debt.“

Private Equity beschreibt Direktinvestitionen in private Unternehmen zur Wertsteigerung, Private Debt meint Fremdkapital von Investoren für Unternehmen außerhalb der Börse. Steigende Zinsen setzen auch diese Geldanlagen unter Druck. Nach Bafin-Schätzungen machten Private-Equity- und Private-Debt-Anlagen 2023 rund ein Zehntel der Kapitalanlagen aus, bei einigen Versicherern lag der Anteil klar höher. „Stille Lasten und illiquide Anlagen können es jetzt er-

schweren, Kapital in höher verzinsten Papieren anzulegen“, erklärt Chefaufseherin Wiens. „Die dabei anfallenden Verluste muss man sich schließlich erst einmal leisten können.“

Altersvorsorgesparer sollten die finanzielle Leistungsfähigkeit eines Lebensversicherers also stets im Auge behalten. Ein verlässlicher Maßstab für die Flexibilität in der Kapitalanlage ist die Quote der Bewertungsreserven/stillen Lasten im Verhältnis zu den klassischen Kapitalanlagen. Dieser Indikator zeigt, welche Lebensversicherer in den vergangenen Jahren eine erfolgreiche Anlagestrategie verfolgt haben. Spitzenreiter in dieser Kategorie ist die WWK Leben, die als einzige stille Reserven in Höhe von 1,8 Prozent der Kapitalanlagen ausweisen kann. Alle anderen der 25 größten Lebensversicherer weisen für 2023 stille Lasten auf, sehr gering sind diese mit 1,3 Prozent bei der SV Leben, sehr hoch bei LVM mit minus 15,8 Prozent; auch in neun weiteren Fällen rangiert die Quote zweistellig im Minus.

Wertungssieger WWK dagegen konnte auch während der Niedrigzinsphase in renditestärkere Anlageformen wie Aktien und Immobilien investieren: „Wir optimieren unser Portfolio kontinuierlich, sodass unter Berücksichtigung der Risikotragfähigkeit des Unternehmens die entstehenden Chancen an den Kapitalmärkten ausgenutzt werden“, sagt der WWK-Vorstandsvorsitzende Jürgen Schrameier. Die Münchner weisen für 2023 mit 3,0 Prozent die höchste Nettoverzinsung unter den großen deutschen Lebensversicherern aus (siehe dazu Grafik Seite 3) und erzielen auch im Fünf-Jahres-Durchschnitt mit 3,9 Prozent eine der höchsten Nettoverzinsungen im Markt.



$F = m \times a$

Starker Grundstock

Reich an Ressourcen: Für Kunden ist es beruhigend, wenn in der privaten Altersvorsorge ihr Partner in spe eine hohe **Substanzkraftquote** mitbringt. Was die Kennzahl ausmacht

Wenn es um die Altersvorsorge geht, sollte jeder gleich zweimal in langen Zeiträumen denken. Einmal beim Start: Je früher man anfängt, desto besser. Wirtschaftsprofessor Michael Heuser vom Institut für Vermögensbildung und Alterssicherung (DIVA) rät: „Ab dem Zeitpunkt, an dem man erstmals in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlt, sollte man auch privat vorsorgen.“

Dann kann man genug für die zweite Langstrecke tun: Die klassische Altersvorsorge via Privatrente oder Betriebsrente stellt im Gegensatz zu Bankprodukten und anderen Sparformen sicher, dass das „Langlebigkeitsrisiko“ abgedeckt ist und Rentenzahlungen bis zum Lebensende garantiert

sind. Denn Frauen, die heute 65 sind, haben eine Lebenserwartung von weiteren 20,9 Jahren, gleich alte Männer von 17,6 Jahren. Im Durchschnitt!

Stellt sich die Frage: Welche Lebensversicherer werden langfristig in der Lage sein, Garantieverprechen einzuhalten? Nur die, die ihre Kosten im Griff haben, ihre Kapitalanlagen professionell managen und genug Sicherheitsreserven aufbauen, werden in jeder Marktsituation erfolgreich bestehen.

Ein verlässliches Maß zur Beurteilung der Leistungsfähigkeit ist die Substanzkraftquote. Diese gibt Auskunft darüber, wie viel Risikokapital den deutschen Lebensversicherern im Verhältnis zu ihrer Unternehmensgröße zur Verfügung steht. Sie wird berechnet, indem die Summe aus Eigenkapital, freier Rückstellung für Beitragsrückerstattung (freie RfB) und Schlussüberschussanteilsfonds (SÜAF) durch die verzinsten Kundengelder (Deckungsrückstellung) geteilt wird.

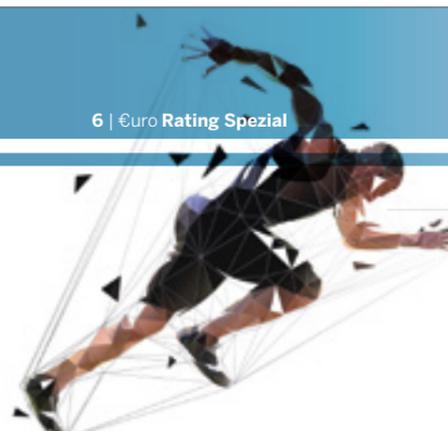
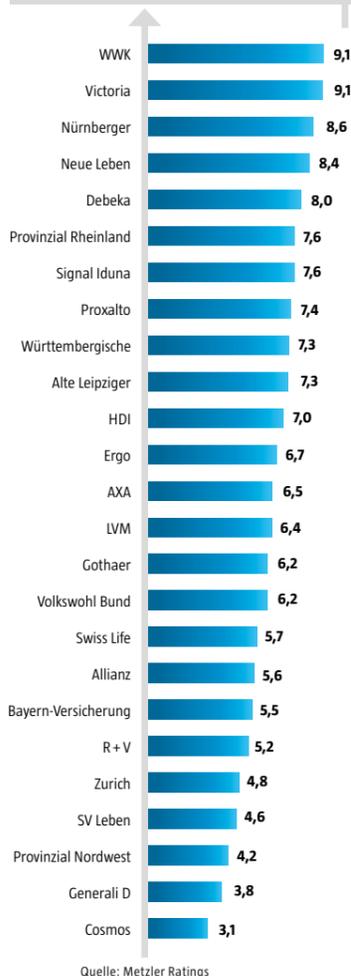
Erneut führt die WWK hier das Ranking an, gefolgt von der Victoria und der Nürnberger. Die WWK als Versicherungsverein legt schon seit drei Jahrzehnten größten Wert auf eine starke Eigenkapitalbasis, die gemessen an der Firmengröße etwa das Dreifache des Marktdurchschnitts erreicht. Auch hier also sehr langfristiges Denken, wie es zur Altersvorsorge passt. Mit einer hohen Eigenkapitalquote lassen sich Verluste an den Kapitalmärkten besser abfedern und Reserven leichter mobilisieren.

Auch die freie RfB ist von wesentlicher Bedeutung für die Substanzkraft. Hier werden die meisten Gewinne verbucht und erst später den Kunden gutgeschrieben, was Schwankungen in den Überschussergebnissen ausgleicht. Je größer die Mittel in diesem Topf, desto größer ist der Handlungsspielraum der Versicherer. Dieser Spielraum kann durch den Schlussüberschussanteilsfonds, der zur Deckung möglicher Verluste eingesetzt werden darf, noch erweitert werden. Obwohl der SÜAF zur gebundenen RfB gehört und die Versicherungsnehmer während der Vertragslaufzeit meist nur eine Anwartschaft darauf haben, stärkt er dennoch die Eigenmittelsubstanz und damit die Finanzkraft eines Lebensversicherers.

„Insgesamt liegen dank des langjährigen Kapitalanlage-Know-hows und der guten Reservesituation sowohl das Kapitalanlageergebnis als auch unsere Substanzkraft unverändert auf einem attraktiven Niveau“, bilanziert der WWK-Vorstandsvorsitzende Jürgen Schrameier. „Wir sind der Auffassung, dass aufgrund des hohen Bestands an Eigenkapital sowie an freier RfB für die Sicherheit der Verträge unserer Mitglieder gesorgt ist.“



Substanzkraftquote 2023
in % (Eigenkapital + Freie RfB + SÜAF in % der konventionellen Deckungsrückstellung brutto)



Solidität punktet

Die Quote der **verlustdeckenden Mittel** zeigt, wie robust ein Lebensversicherer aufgestellt ist

War es das schon wieder mit den auskömmlichen Renditen für die Lebensversicherer, die typischerweise das Gros ihrer Kapitalanlagen in festverzinsliche Wertpapiere mit längeren Laufzeiten investieren? Jedenfalls hat die Europäische Zentralbank (EZB) am 12. Juni einen neuen Zinssenkungszyklus gestartet und den wichtigsten Leitzins in einem ersten Schritt von 4,50 auf 4,25 Prozent gesenkt. Für den September galt eine weitere Senkung als sicher.

Nun beeinflusst die EZB mit ihren Leitzinsen nur den kurzfristigen Zinsmarkt (Geldmarkt) direkt und die Renditen langlaufender Anleihen am Kapitalmarkt nur indirekt. Die Rendite zehnjähriger Bundesanleihen dürfte am Jahresende 2024 bei 2,35 Prozent liegen, so die Durchschnittsprognose von zwölf Finanzhäusern (Stand August).

Neue Investments am Anleihemarkt bleiben damit für die Lebensversicherer recht attraktiv, vor allem im Vergleich zur jahrelangen Niedrigzinsphase. „Durch den Zinsanstieg haben sich viele wirtschaftliche Kennzahlen wieder verbessert, und die Ertragschancen in der Neu- und Wiederalanlage sind gestiegen“, konstatiert die neue Exekutivdirektorin der Versicherungs- und Pensionsfondsaufsicht der Bafin, Julia Wiens.

Der Abbau der stillen Lasten aus Kursverlusten von Anleihen nach dem rapiden Zinsanstieg von 2022/2023 in den HGB-Bilanzen der deutschen Lebensversicherer geht nur nach und

nach voran. Zur Erläuterung: Es ist ein Kunstgriff des Paragraphen 341b HGB, dass diese stillen Lasten nicht in der Bilanz abgeschrieben werden müssen, wenn sie bis zur Endfälligkeit gehalten werden. 2023 sind die stillen Lasten laut Ratingagentur Assekurata um 30 Milliarden Euro auf 75 Milliarden Euro gesunken.

Diese Lasten dürften die Kunden stark betroffener Gesellschaften kritisch sehen: Die Bewertungsreserven haben Einfluss auf die verlustdeckenden Mittel, die einem Lebensversicherer für die finanzielle Stabilität zur Verfügung stehen. 2023 meldeten mit Ausnahme der WWK die 25 größten Lebensversicherer stille Lasten – aber mit einer großen Streubreite (siehe Seite 4). Die WWK liegt folgerichtig auch bei der Quote der verlustdeckenden Mittel an der Spitze. Die Kennzahl gibt die Tragfähigkeit der Substanzkraft an. Um sie zu ermitteln, werden Eigenkapital, freie Rückstellung für Beitragsrückerstattung, der Schlussüberschussanteilsfonds und eben die stillen Reserven/stille Lasten summiert und durch den mittleren konventionellen Kapitalanlagenbestand dividiert. Die Zinsatzreserve (ZZR, siehe dazu rechts) spielt hier keine Rolle, da sie in voller Höhe den Kunden zugutekommen soll.

Neben der WWK, der mit einer hohen Quote von 9,7 Prozent auch die Auszeichnung „Höchste Finanzkraft“ nicht zu nehmen ist, weisen nur acht weitere Gesellschaften einen allerdings teils minimal positiven Wert auf (siehe Grafik links).

Verlustdeckende Mittel (ohne ZZR) zuzüglich stiller Reserven/abzüglich stiller Lasten 2023 in %
(Eigenkapital + freie RfB + SÜAF-Bewertungsreserven saldiert in % des mittleren konventionellen Kapitalanlagebestands)

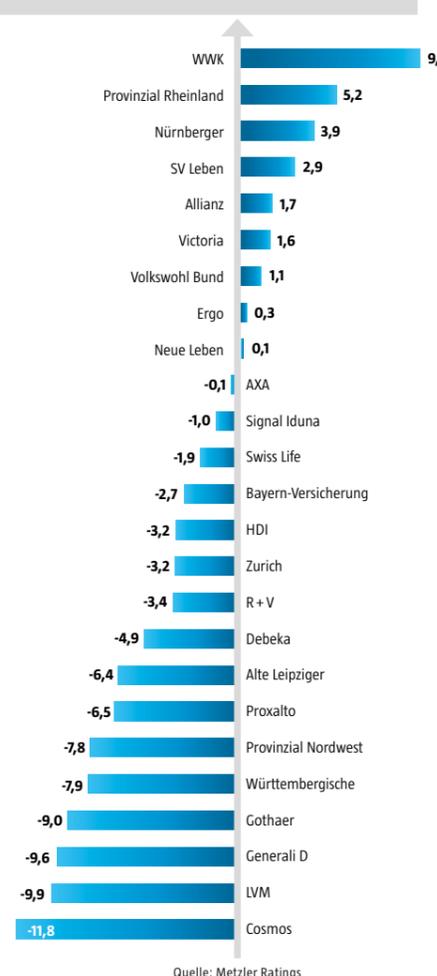


BILD: MANSARD/STOCK/ASSEKURANZRATING-AGENTUR GMBH



F = m x a

Von Lasten und Reserven

Die starken Bewegungen am Zinsmarkt und ihre Folgen halten Lebensversicherer weiter in Atem. Die Einschätzungen der Kölner Ratingagentur **Assekurata** zu wichtigen Trends in der Branche

Die bereits mehrfach erwähnten Zinstrends und ihre Folgen prägen auch den Markt- ausblick 2024/2025 der Kölner Ratingagentur Assekurata. In dieser branchenweit beachteten Großstudie spielen ebenfalls die stillen Lasten eine bedeutende Rolle. Laut Kalkulation der Assekurata-Experten lagen sie Ende 2023 branchenweit bei rund 75 Milliarden Euro nach 105 Milliarden Euro am Ende des Jahres 2022. „Bei den stillen Lasten handelt es sich um unrealisierte Verluste auf den Zinsanlagen“, erklärt Lars Heermann, Bereichsleiter Analyse und Bewertung bei der Kölner Versicherungsratingagentur. „Zwar müssen die Versicherer diese nach den handelsbilanziellen Regeln nicht realisieren oder abschreiben“, erläutert Heermann. „Dennoch stellen sie eine Bürde für die Bemühungen dar, den höheren Marktzins am Kapitalmarkt zu vereinnahmen.“ Die Anbieter bemühten sich daher, durch den teilweisen Verkauf von Anleihen die stillen Lasten in ihren Büchern zu reduzieren.

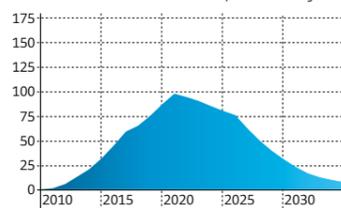
Das wiederum führt zu Verlusten, die in der Folge die Nettoverzinsung schmälern. Die Nettoverzinsung lag im Bilanzjahr 2023 mit durchschnittlich 2,30 Prozent weiterhin unterhalb der Umlaufrenditen am Kapitalmarkt. Daher plant ein Großteil der Unterneh-

Stille Lasten stellen eine Bürde für die Bemühungen der Lebensversicherer dar, den höheren Marktzins am Kapitalmarkt zu vereinnahmen.“

Lars Heermann, Bereichsleiter Analyse und Bewertung der Ratingagentur Assekurata

Zinszusatzreserve Der einst 96 Milliarden Euro große Topf wird geleert

Zinszusatzreserve in Mrd. Euro, ab 2024 Prognose



Quelle: ECB Statistical Data Warehouse, Deutsche Bundesbank, Assekurata-Berechnungen

men, die Investitionsquote im Bereich der festverzinslichen Anlagen im Jahr 2024 auszuweiten, wie eine Assekurata-Umfrage zeigt. „Hierdurch versuchen die Gesellschaften, ihre Bilanz zu stärken und den Zinsertrag in ihren Anlageportfolios zu erhöhen, nachdem dieser über viele Jahre Niedrigzins deutlich nach unten gegangen ist“, erläutert Lars Heermann.

Erfreulich für die Kunden der Lebensversicherer: Vor zwei Jahren haben die Lebensversicherer begonnen, die Zinszusatzreserve (ZZR) aufzulösen. Die mussten sie seit 2011 auf Vorgabe der Aufsicht Bafin bilden; sie erreichte Ende 2021 für die Branche ihren Höchstwert von 96 Milliarden Euro. Die ZZR stellt sicher, dass Versicherer auch bei anhaltend niedrigen Zinsen ihre früher gegebenen hohen Garantiezusagen (bis zu vier Prozent auf eingezahlte Beiträge minus Kosten) erfüllen können.

In den beiden vergangenen Jahren schmolz die Zinszusatzreserve laut Assekurata um acht Milliarden Euro ab. Für die kommenden Jahre rechnet die Ratingagentur mit weiteren Auflösungen in der Größenordnung von etwa fünf Milliarden Euro, ab dem Jahr 2027 dürfte diese Summe steigen. Die weitere Prognose: Der Abbau werde „noch viele Jahre in Anspruch nehmen“.

€uro Rating spezial

WERTVOLLE INFORMATIONEN FÜR EINEN OPTIMALEN ANLAGE-ERFOLG



Archipel der Sicherheit

Gestiegene Zinsen lasten auf **Lebensversicherern**. Die finanzstärksten Anbieter aber sind eine sichere Wahl – die **€uro-Analyse** filtert sie heraus

„Finanzstarken Anbietern den Vorzug geben“



Marco Metzler, Geschäftsführer der Ratingagentur **Metzler Ratings**, über stille Lasten und die aktuelle Lage der deutschen Lebensversicherer – und die Folgerungen, die sich daraus für Kunden ergeben

€uro: *Saßen die deutschen Lebensversicherer 2021 noch auf stillen Reserven in Höhe von 155 Milliarden Euro, schlummerten Ende 2022 schon stille Lasten in Höhe von 105 Milliarden Euro netto in ihren Bilanzen. Wie sehen Sie die aktuelle Lage der deutschen Lebensversicherungen?*

Marco Metzler: Die Zinsentwicklung im vierten Quartal 2023 hat die stillen Lasten der deutschen Lebensversicherer auf netto rund 75 Milliarden Euro zum Stichtag 31. Dezember 2023 sinken lassen. Das ist eine positive Entwicklung. Jedoch kann noch keine Entwarnung gegeben werden: Bei den Lebensversicherern werden zunehmend Einmalanlagen gekündigt und kaum neue Einmalanlagen im signifikanten Volumen abgeschlossen. Denn die Banken liegen nach den starken Leitzinserhöhungen der Europäischen Zentralbank mit den aktuellen Festgeldzinsen deutlich über den Zinsdeklarationen der Lebensversicherer, obwohl die Lebensversicherer ihre Überschuss-Deklarationen 2024 deutlicher angehoben als im Vorjahr.

€uro: *Was kann ein erhöhtes Storno bei den Policen gegen Einmalbetrag, ausgelöst durch das deutlich erhöhte Zinsniveau, bewirken?*

Metzler: Eine erhöhte Stornowelle bei privaten Kunden ist bundesweit derzeit nicht zu sehen. Jedoch kann sie – etwa wegen der andauernden hohen Inflation – für die nahe Zukunft auch nicht ausgeschlossen werden. Gravierender sieht es derzeit bei institutionellen Kunden der Lebensversicherer aus. So betreiben einige Lebensversicherer bisher im großen Stil institutionelles Einmalbeitragsgeschäft. Im Jahr 2023 zogen institutionelle Großkunden wie zum Beispiel Unternehmen, Versorgungswerke oder Stiftun-

TITELBILD: MLENNY PHOTOGRAPHY/ISTOCK

Dr. Marco Metzler analysiert deutsche Lebensversicherer seit 20 Jahren. Er ist Geschäftsführer der Metzler Ratings GmbH mit Sitz in Berlin. Zudem ist er in der Schweiz mit Dr. Metzler Rating Consulting als selbstständiger Unternehmer aktiv. Ferner ist er international in verschiedenen CEO-Positionen sowie als Start-Up-Gründer tätig.

gen diese Gelder verstärkt ab. Die Versicherer könnten dabei gezwungen sein, die Verluste aus den stillen Lasten zu realisieren, um diese Gelder auszuführen – und nicht durch Bildung stiller Lasten bis zur Endfälligkeit der Investments auszusitzen. Das gilt auch für Verluste aus Investments in insolvente Immobilienprojektentwickler und Bauträger.

€uro: *Die Lebensversicherer haben in den vergangenen Jahren die Immobilienquote deutlich erhöht und zunehmend in Projektentwickler und Bauträger investiert. Wie sehen Sie die Auswirkungen der Insolvenzen in diesem Sektor auf die deutschen Lebensversicherungsgesellschaften?*

Metzler: Die BaFin sieht bei keinem der Versicherer eine wesentliche Bedrohung. Insgesamt haben die deutschen Lebensversicherer rund drei Milliarden Euro in die Signa-Gruppe investiert und geschätzt rund weitere fünf Milliarden Euro in andere insolvente Bauträger und Projektentwickler. Im Gegensatz zur Bildung von stillen Lasten durch Aufschieben der Realisierung der Verluste bis zur Endfälligkeit des Investments können Verluste aus Investments in insolvente Bauträger nicht aufgeschoben werden und müssen sofort abgeschrieben werden. Diese Verluste sind zusätzlich zu den rund 75 Milliarden Euro an stillen Lasten, ausgelöst durch den starken Zinsanstieg der Jahre 2022/2023, von den Lebensversicherern zu schultern. Die Jahresabschlüsse der Lebensversicherer für das vergangene Jahr, die von Ende März bis Ende August dieses Jahres veröffentlicht werden, dürften einige Überraschungen ans Tageslicht bringen. Es deutet derzeit jedoch nichts auf eine bedrohliche Schieflage eines deutschen Versicherers hin.

BILD: KAUFMANN/METZLER RATING

€uro: *Kann die Zinszusatzreserve (ZZR) zur Stabilisierung der Lage der Lebensversicherer genutzt werden?*

Metzler: Viele Lebensversicherer haben in den Jahren 2022 und 2023 festverzinsliche Wertpapiere verkauft und die Rückflüsse aus der ZZR-Auflösung als bilanziellen Ausgleich für die entstehenden Verluste verwendet. Das hat einer deutlichen Stabilisierung der jeweiligen Bilanzen beigetragen. Die Verkaufserlöse können dann zu höheren Marktzinsen neu angelegt werden. Die Auflösung der Zinszusatzreserve ermöglicht so höhere Kapitalerträge in der Zukunft. Diese sollten die Lebensversicherer mittel- bis langfristig in die Lage versetzen, die Zuführungen zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB) zu erhöhen – und schlussendlich auch die Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer. Verzichtende Lebensversicherer jedoch auf die Realisierung von stillen Lasten, können sie Erträge aus der Auflösung der ZZR auch sofort dazu verwenden, die RfB-Zuführungen zu erhöhen. In diesem Fall verzichten sie jedoch auf eine frühzeitige Investition freiwerdender Mittel in rentablere Kapitalanlagen.

€uro: *Wie sehen Sie die weitere Entwicklung des Lebensversicherungsmarktes in der nächsten Zukunft und was raten Sie Kunden?*

Metzler: Die Inflation ist auf dem Rückzug und die Überschuss-Deklarationen steigen. Doch wegen der angesprochenen Lage des Gesamtmarktes sollten die Kunden die Spreu vom Weizen trennen und finanzstarke Lebensversicherer mit solider Substanz bevorzugen. Attraktiver als klassische Lebensversicherungen, die sehr stark auf Anleihen setzen, scheinen Fondspolizen, die den Investitionsschwerpunkt auf Sachwerte legen.

Substanz gibt Sicherheit

Ratingagenturen prüfen die Finanzstärke von Lebensversicherern und vergeben dafür Noten. Wie die Experten vorgehen und was Kunden über **Sicherheitsmittel** wissen sollten

Das ist das Modell der Lebensversicherung: Der Kunde zahlt oft über Jahrzehnte lang Beiträge und will später über Jahrzehnte eine Privatrente beziehen. Umso wichtiger ist in der jedes Jahr turbulenter werdenden Welt die Bonität des Lebensversicherers. Diese Finanzstärke ermitteln spezialisierte Ratingagenturen, die die Lebensversicherer mit je eigenen Systemen prüfen (siehe Porträts). Am Ende vergeben sie eine Note (siehe Schema unten). Diese essenzielle Note gewichtet Euro bei der Gesamtbewertung der Finanzstärke der Lebensversicherer dreifach. Viele Gesellschaften haben zudem

durch den Zinsanstieg in ihren großen Anleihebeständen stille Lasten (das Gegenteil stiller Reserven) aufgebaut, die nur Versicherer mit hohen Reserven gut wegstecken. Das ist in den Ratings nicht reflektiert. Daher wird die Note für die einfach gewerteten Sicherheitsmittel (Erklärung rechts) mit der dreifach gewichteten Ratingnote aggregiert, die Notensumme, geteilt durch vier, ergibt die Gesamtnote für die Finanzstärke der Assekuranzen (siehe Tabellen S. 6/7). Anmerkung: Es wurden bei der Auswertung nur die 45 grössten Lebensversicherer nach Kapitalanlagen berücksichtigt.



Assekurata veröffentlicht zum einen Unternehmensratings aus Kundensicht mit den Bausteinen Sicherheit, Kundenorientierung, Erfolg und Wachstum/Attraktivität im Markt. Das Bonitätsrating fokussiert noch stärker auf Finanzstärke (quantitative Bewertung von Kennzahlen, qualitative der Unternehmenssteuerung). Die Notenskalen differieren leicht. Mehr unter assekurata-rating.de.



Metzler Ratings hat auf Basis der Abschlüsse 2022 der 30 größten deutschen Lebensversicherer Substanzkraft, Bewertungs- und Zinszusatzreserve sowie Nettorendite für ein Qualitätsrating zu Sicherheit und Ertragsstärke analysiert, ferner Sicherheitsmittel und Ertragskraft. Besides bündelte Metzler Ratings in einer Gesamtnote von 1,0 bis 7,0 und letztlich in Ratings von AAA bis hin zu C.



Traditionsreich ist die 1913 gegründete Ratingagentur Fitch. Sie deckt mehr als 1200 Versicherungen in etwa 70 Ländern ab. Die Amerikaner bilden wie die meisten Wettbewerber spezielle Rating-Komitees, um die Bonität der Versicherer zu durchleuchten. Fitch wendet dasselbe Notenschema an wie der große US-Rivale S&P (siehe Tabelle). Mehr unter fitchratings.com.



Akribische Gespräche mit der Führungsetage, nachdem zuvor öffentlich zugängliche Infos ebenso wie interne Daten der Assekuranzen ausgewertet wurden: Das ist das komplexe Verfahren der New Yorker Ratingagentur S&P. Sie geht auf den US-Amerikaner Henry Poor zurück, der 1860 den ersten Vorläufer heutiger Ratings veröffentlichte. Mehr Details unter standardandpoors.com.

Wie die Benotung funktioniert

Die Spanne der Noten für die Finanzstärke reicht zum Beispiel bei Fitch Ratings von „AAA“ (höchste Kreditwürdigkeit) bis „D“ (Zahlungsverzug oder Insolvenz). Die Zusätze „+“ oder „-“ bieten eine weitere feine Abstufung auf den Notenstufen. Euro macht mit dem Schema rechts die unterschiedlichen Notenbezeichnungen der Ratinghäuser vergleichbar und übersetzt sie in eine Schulnote (von 1,0 bis 5,0).

Notenschema

S&P B	Assekurata U	Assekurata B	Fitch	Metzler Ratings	Note
AAA	A++	AAA	AAA	AAA	1,00
AA+	-	AA+	AA+	AA+	1,25
AA, AA-	A+	AA, AA-	AA, AA-	AA	1,50
A+	-	A+	A+	A+	1,75
A, A-	A, A-	A, A-	A, A-	A	2,00
BBB+	-	BBB+	BBB+	BBB+	2,25
BBB, BBB-	B+	BBB, BBB-	BBB, BBB-	BBB	2,50

Bei Assekurata gibt es zwei Ratings: B = Bonitätsrating, U = Unternehmensrating. Bei S&P: B=Bonitätsrating, U=Unternehmensrating; Quelle: Ratingagenturen, Euro

Bonität und Sicherheitsmittel – die Gesamtnote

In die Berechnung der Gesamtnote geht die Bonitätsnote mit einer dreifachen Gewichtung ein und die Sicherheitsnote einfach gewichtet. Die Summe aus der dreifachen Bonitätsnote und der Note für die Sicherheitsmittel wird durch vier geteilt, die Gesamtnoten dann nach folgendem Schema vergeben:

- 1,00–1,20 ... **Extrem stark**
- 1,21–1,99 **Sehr stark**
- 2,00–2,49 **Stark**
- 2, 50–2,99 ... **Ausreichend stark**

Die **Substanzkraft** ist definiert als Summe aus Eigenkapital, freier Rückstellung für Beitragsrückerstattung (freie RfB) und Schlussüberschussanteilsfonds (SÜAF) in Prozent der Deckungsrückstellungen. Ist das Eigenkapital hoch, kann der Versicherer mögliche Verluste an den Kapitalmärkten gut ausgleichen. Daher ist es Ausgangsbasis der Substanzstärke. Die freie RfB bildet mit dem SÜAF den nicht festgelegten Teil der RfB: Die Mittel sind für die Beitragsrückerstattung bestimmt, aber einzelne Versicherungsnehmer haben noch keine konkreten Ansprüche darauf. Die Deckungsrückstellungen umfassen den Wert der gesamten Verpflichtungen eines Lebensversicherers aus laufenden Verträgen. Um die Substanzstärkequote zu ermitteln, wird die Summe aus Eigenkapital, freier RfB und SÜAF den Deckungsrückstellungen gegenübergestellt und als Prozentsatz dieser Rückstellungen ausgedrückt.

Definition

Sicherheitsmittel

Substanzkraft + Nettoreerven + Zinszusatzreserve

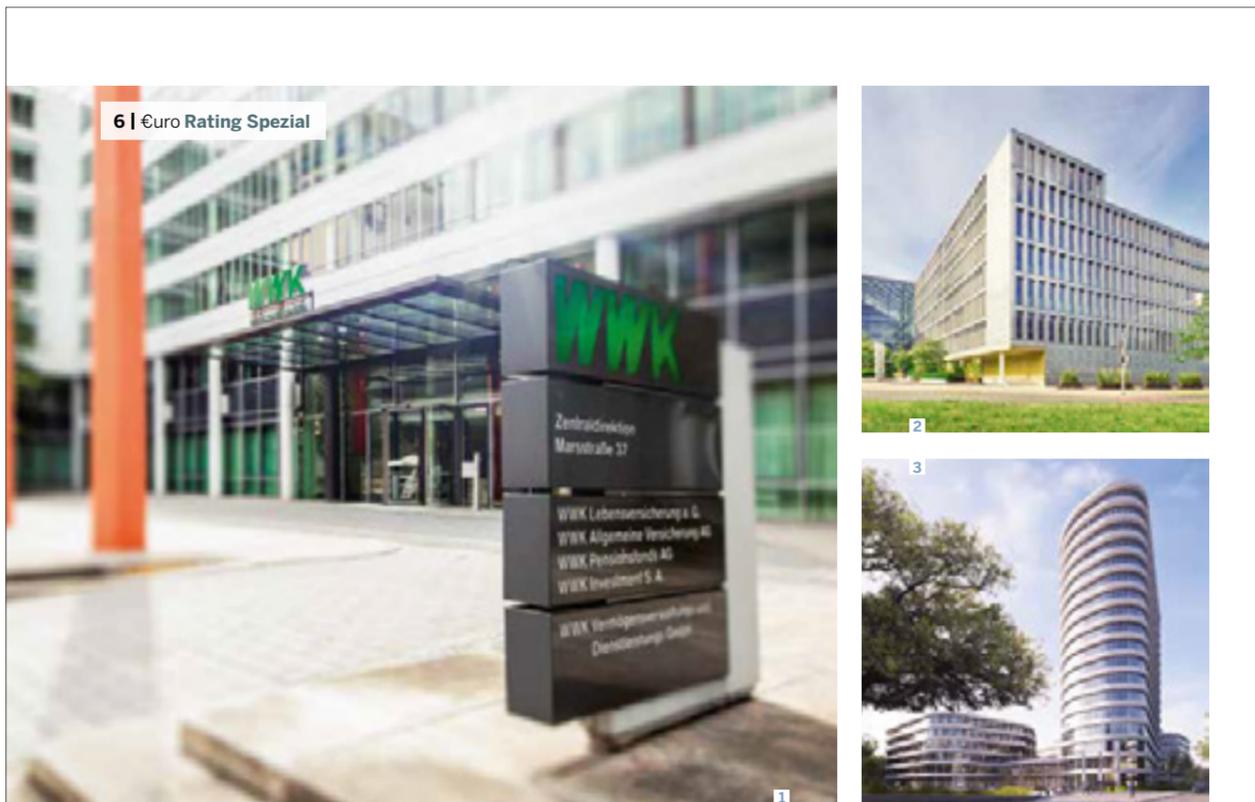
Quelle: Jahresabschlüsse 2022, Metzler Ratings

Nettoreerven Die Nettoreerven eines Lebensversicherers errechnen sich wie folgt: Zeitwert der Kapitalanlagen (Marktwert) minus Buchwert der Kapitalanlagen in der Bilanz der Lebensversicherer = Nettoreserve. Dieser Begriff greift allerdings nur, wenn das Ergebnis der Rechnung positiv ist, andernfalls sprechen Experten von "stiller Last". Lebensversicherer haben oft rund 80 Prozent des Anlageportfolios in langlaufenden Anleihen. Der starke Zinsanstieg der Jahre 2022/23 hat die zuvor stark gestiegenen Kurse dieser Anleihen einbrechen lassen: Aus stillen Reserven wurden bei den meisten Lebensversicherern stille Lasten.

Zinszusatzreserve Die Zinszusatzreserve ist eine zusätzliche Rückstellung, die Lebensversicherer in Deutschland seit 2011 aufgrund einer Anordnung der Finanzaufsicht BaFin bilden müssen. Zweck: Die Garantieverpflichtungen der Lebensversicherer auch in Zeiten niedriger Zinsen sicherzustellen. Die Höhe der Zinszusatzreserve ist auf Basis eines speziellen Berechnungsverfahrens zu ermitteln, das u. a. die Differenz zwischen dem Garantiezins der Versicherungsverträge und dem aktuellen Rechnungszins berücksichtigt.

Sicherheitsmittel	
über 12,50%	= 1,00
10,01%-12,50%	= 1,50
7,51%-10,00%	= 1,75
5,01%-7,50%	= 2,00
2,51%-5,00%	= 2,50
0,01%-2,50%	= 3,00
-2,50%-0,00%	= 4,00
-5,00% bis -2,49%	= 5,00
unter minus 5,00%	= 6,00

BILD: YANISOURBAH/GETTY IMAGES



€uro

STÄRKSTE FINANZEN

Bonität & Sicherheitsmittel

Hohe Sicherheit

Aggregation Finanzratings und Sicherheitsmittel der Lebensversicherer

Versicherer	S&P	Assekurata U	Assekurata B	Fitch B	Metzler Ratings U	Beste Note Rating	Sicherheitsmittel	Note Sicherheitsmittel	Note Gesamt*	Bewertung
Serviceversicherer										
WWK	-	-	-	-	AAA	1,00	13,24%	1,00	1,00	Extrem stark
Ergo Vorsorge	-	-	AA	AA	-	1,50	8,45%	1,75	1,56	Sehr stark
LV 1871	-	-	-	A+	-	1,75	22,84%	1,00	1,56	Sehr stark
Nürnberger	-	-	-	A+	AA	1,50	9,07%	1,75	1,56	Sehr stark
Allianz	AA	-	-	AA	A+	1,50	6,42%	2,00	1,63	Sehr stark
Axa	AA-	-	-	AA	A+	1,50	7,26%	2,00	1,63	Sehr stark
Condor	-	-	-	AA	-	1,50	5,78%	2,00	1,63	Sehr stark
Provinzial NordWest	-	-	-	AA-	B	1,50	6,54%	2,00	1,63	Sehr stark
DEVK	A+	-	-	A+	-	1,75	7,59%	1,75	1,75	Sehr stark
HUK-Coburg	-	A+	-	-	BBB+	1,50	4,26%	2,50	1,75	Sehr stark
Continentale	-	-	-	-	A+	1,75	6,33%	2,00	1,81	Sehr stark
Neue Leben	A+	-	-	-	A+	1,75	6,03%	2,00	1,81	Sehr stark
Swiss Life	A+	-	-	-	A+	1,75	6,20%	2,00	1,81	Sehr stark
Targo	A+	-	-	-	-	1,75	6,49%	2,00	1,81	Sehr stark
Bayern-Versicherung	-	-	-	AA-	B	1,50	0,31%	3,00	1,88	Sehr stark

* Gesamtnote = 3x Beste Note Rating + 1x Note Sicherheitsmittel: 4

BILD: JÖRG ZÄBER/WWK, THOMAS BRAUNING/VHV-GRUPPE, ALLIANZ LEBENSVERSICHERUNG



Die Firmenzentralen von

- 1 WWK – der Serviceversicherer mit den stärksten Finanzen und der Bestnote "Extrem stark"
- 2 Hannoversche – mit Abstand solidester Direktversicherer
- 3 Allianz Marktführer mit Topnote (im Bild die neue Zentrale der Leben-Tochter in Stuttgart, noch im Bau)
- 4 Nürnberger Serviceversicherer in der Spitzengruppe
- 5 AXA Wird von gleich drei Ratingagenturen bewertet
- 6 Swiss Life – Solidität, wie sie der Name erhoffen lässt
- 7 HDI Rundet Kohorte mit der Note "Sehr stark" ab

€uro integriert Ratings und bilanzielle Sicherheitsmittel in einer Gesamtbewertung und zeigt Lebensversicherer mit **besonders sicherem finanziellem Fundament**. Ganz vorn liegen bei Serviceversicherern die WWK und bei Direktversicherern die Hannoversche

Aggregation Finanzratings und Sicherheitsmittel der Lebensversicherer

Versicherer	S&P	Assekurata U	Assekurata B	Fitch B	Metzler Ratings U	Beste Note Rating	Sicherheitsmittel	Note Sicherheitsmittel	Note Gesamt*	Bewertung
LVM	-	A+	-	-	BB	1,50	0,47%	3,00	1,88	Sehr stark
HDI	A+	-	-	-	BBB+	1,75	4,86%	2,50	1,94	Sehr stark
Volkswahl Bund	-	-	-	A	A	2,00	6,42%	2,00	2,00	Stark
Alte Leipziger	A	A+	AA-	A+	B+	1,50	-0,04%	4,00	2,13	Stark
R+V	-	-	-	AA	BB	1,50	-0,97%	4,00	2,13	Stark
Stuttgarter	-	-	A	-	-	2,00	3,84%	2,50	2,13	Stark
Debeka	-	A	A	-	BB	2,00	1,79%	3,00	2,25	Stark
Signal Iduna	-	-	-	-	A	2,00	0,30%	3,00	2,25	Stark
VGH Provinzial Hannover	-	-	A+	-	A+	1,75	-0,97%	4,00	2,31	Stark
Zurich	-	-	-	-	BBB	2,50	5,06%	2,00	2,38	Ausreichend stark
Gothaer	A	-	-	-	B+	2,00	-2,02%	4,00	2,50	Ausreichend stark
Württembergische	A-	-	-	-	B	2,00	-1,00%	4,00	2,50	Ausreichend stark
Generali Deutschland	-	-	-	A+	B+	1,75	-3,93%	5,00	2,56	Ausreichend stark
Direktversicherer										
Hannoversche	A+	A++	-	-	AAA	1,00	16,84%	1,00	1,00	Extrem stark
Cosmos	-	-	-	A+	B	1,75	-7,88%	6,00	2,81	Ausreichend stark

* Gesamtnote = 3x Beste Note Rating + 1x Note Sicherheitsmittel: 4

BILD: NÜRNBERGER VERSICHERUNG, EDWARD BERTHELOT/GETTY IMAGES, SWISS LIFE, HDI



Schutzsymbol Schirm: Bei der Anlage sind derzeit besonders komplexe Probleme mit vielfältigen Wechselwirkungen zu bewältigen

Vorbildliche Vorsorge

Die Zeiten werden immer herausfordernder. Welche **Lebensversicherer** sich besonders zukunftssicher positioniert haben, zeigt der große Euro-Test von FRANK MERTGEN

Alle, die ihr Geld vermehren wollen, stehen gerade vor besonders komplexen Problemen. Das gilt für den privaten Anleger ebenso wie für institutionelle Investoren wie Lebensversicherungen. Die sind es immerhin gewohnt, hohe Millionen- oder Milliardenbeträge für ihre Kunden zu bewegen. Doch auch sie müssten mit „großen Unwägbarkeiten umgehen“, sagte Julia Wiens, Exekutivdirektorin Versicherungs- und Pensionsfondsaufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).

Wetterfest aufstellen. Sie zählte im Sommer in einer Rede auf: „Die hohen geopolitischen Spannungen. Die anstehenden Wahlen in den USA. Eine Geldpolitik, die sich nach der Phase der Zinserhöhungen neu orientiert. All das sorgt für Unsicherheit. Wir können nicht sagen, welcher Sturm die Branche als nächstes trifft. Und wann. Aber eines ist

klar: Die Unternehmen müssen sich weiterhin möglichst wetterfest aufstellen.“

Kapitalflüsse managen. Während neue Herausforderungen anstehen, sind die jüngsten wie die jahrelange, historisch beispiellose Phase von Niedrig-, Null- und Negativzinsen noch lange nicht vollständig verdaut. Unrealisierte Verluste auf Anleihebestände, Folge des raschen Zinsanstiegs der Jahre 2022/2023, „prägen weiterhin die bilanzielle Situation in der Kapitalanlage“, notiert die Versicherungs-Ratingagentur Assekurata in ihrem „Marktausblick Lebensversicherung 2024/25“. Diese Lasten könnten zwar bis zur Endfälligkeit ausgesessen werden, „allerdings zum Preis einer geringen Portfoliorendite“. Die Zinswende mache sich „damit erst langfristig in steigenden Durchschnittserträgen der Lebensversicherer bemerkbar“, analysiert Assekurata. Versicherungs-Aufseherin Wiens macht noch auf eine weitere neue

Entwicklung aufmerksam: die Veränderungen im Produktangebot vieler Lebensversicherer. „Die klassische Lebensversicherung ist auf dem Rückzug. Risiko- und Fondsprodukte gewinnen an Bedeutung“, konstatiert die Bafin-Exekutivdirektorin. Folge: Die Kapitalanlagebestände der klassischen Lebensversicherung wachsen bei vielen Unternehmen nicht mehr so stark, wie es bislang üblich war. Bei einigen sinken sie sogar. „Auch diese Kapitalflüsse müssen Versicherer managen. Und auch dabei können hohe stille Lasten problematisch werden“, konstatiert Wiens.

Verlässliche Partner. Die Bundesbürger, die 80 Millionen Lebensversicherungsverträge abgeschlossen haben, dürften sich in diesem Umfeld mehr und mehr die Frage stellen: Ist mein Anbieter für die Zukunft eigentlich gut gerüstet? Wie solide ist mein Vertrag angesichts der aktuellen Entwicklungen auf

So haben wir bewertet

Um die Zukunftsfestigkeit der einzelnen Lebensversicherer bewerten zu können, hat das DFSI im Auftrag von €uro insgesamt fünf Bereiche genau analysiert: die Substanzkraft jedes Lebensversicherers, seine Ertragsstärke, die Kundenzufriedenheit, die Bestandssicherheit sowie die Kundenperformance. Diese fünf Bereiche wurden nach ihrer Bedeutung gewichtet. Zudem wurden die Versicherer in zwei Gruppen unterteilt: in Serviceversicherer mit Ausschließlichkeitsorganisation, Bank- oder Maklervertrieb und in Direkt- und Biometrie-Versicherer. Nicht betrachtet wurden Gesellschaften mit Deckungsrückstellungen von weniger als 750 Millionen Euro und Run-offs, also Versicherer, die das Neugeschäft eingestellt haben.

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

Substanzkraft Um die Substanzkraft der Unternehmen zu bewerten, wurde in einem ersten Schritt die Finanzkraft der einzelnen Gesellschaften ermittelt. Dafür wurden Eigenkapital-, freie RfB- (Rückstellung für Beitragsrückerstattung), Bewertungsreserven- sowie die Schlussüberschussanteilsfonds-Quote herangezogen. Dabei wurde die Eigenkapitalquote doppelt und die Bewertungsreserven-Quote mit einem Viertel gewichtet. Im nächsten Schritt wurden die gemeldeten SCR-Quoten (Solvenzquoten) rechnerisch um Übergangsmaßnahmen bereinigt. Lag die bereinigte SCR-Quote unter 100 Prozent, wurden vom ermittelten Finanzkraftergebnis 50 Punkte abgezogen.

- Substanzkraftquote 12,5 % = 100 DFSI-Punkte

- **Ertragsstärke** Zur Ermittlung der Ertragsstärke der Lebensversicherer wurden die aktuellen Rohüberschussmargen, durchschnittliche Nettoverzinsungen der Jahre 2021 bis 2023, deklarierte Überschussbeteiligungen 2024 sowie Abschluss- und Verwaltungskosten unter die Lupe genommen.
 - Rohüberschussmarge 1,50 % = 100 DFSI-Punkte, bei neg. Kennziffer = -50 DFSI-Punkte (Gewichtung 20 %)
 - Nettoverzinsung 3,75 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 30 %)
 - Überschussbeteiligung 2024 3,25 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 30 %)
 - Abschlusskosten 4,00 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 10 %)
 - Verwaltungskosten 3,00 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 10 %)

- **Kundenzufriedenheit** Um die Zufriedenheit der Kunden bei den einzelnen Lebensversicherern zu ermitteln, wurde auf Frühstorno- sowie Bafin-Beschwerdequoten zurückgegriffen. Dabei galt: Je höher jede Quote, desto weniger Punkte wurden vergeben.
 - Frühstornoquote 6,0 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 30 %)
 - Beschwerdequote 1,5 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 70 %)

- **Bestandssicherheit** Für die Bewertung der Bestandssicherheit wurden vier Aspekte eingehend betrachtet: die Anzahl der Verträge, das gemittelte Bestandswachstum über die vergangenen fünf Jahre, Spätstornoquoten und der Anteil an Risikolebenspolizen und sonstigen Verträgen am Gesamtbestand an Lebensversicherungen – etwa zur Ab-

deckung biometrischer Risiken sowie fondsgebundener Lebensversicherungen.

- Anzahl Verträge 1000000 = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 20 %)
- Wachstumsquote 5,0 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 15 %)
- Spätstorno-Quote 5,0 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 15 %)
- Anteil Sonstige Verträge 50,0 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 50 %)

Kundenperformance Als wesentlich für die Zukunftssicherheit von Lebensversicherern wird die den Kunden zugute kommende Performance angesehen. Dafür wurde in einem ersten Schritt aus Direktgutschrift, RfB-Zuführung, Gewinnabführung und Jahresüberschuss der Rohüberschuss errechnet. Dieser gibt an, wie viel Kapital insgesamt verteilt werden kann. In einem zweiten Schritt wurde dann die Partizipationsquote ermittelt – also wie viel davon auch tatsächlich an die Kunden fließt. Hierbei muss man zwischen Versicherern unterscheiden, die als Aktiengesellschaft organisiert sind, und Versicherungsver-einen auf Gegenseitigkeit (VVaG). Bei Versicherungsver-einen wurde es als optimal angesehen, wenn die Partizipationsquote der Kunden 90 Prozent betrug und die restlichen zehn Prozent der Stärkung des Eigenkapitals dienten. Bei Aktiengesellschaften gab es dagegen einen Punktabzug, wenn der Return on Equity (ROE) für die Aktionäre den Wert von 15 Prozent überstieg.

- VVaG: Partizipationsquote 90 % = 100 Punkte
- AG: Partizipationsquote 100 % = 100 Punkte; 20 Punkte Abzug, wenn Return on Equity (ROE) > 15 %

BILD: BLACHKOVFX/ISTOCK

Steuern & Sparen Lebensversicherungen

dem Finanzmarkt und in der globalen Wirtschaftswelt? Euro hat deshalb die Lebensversicherer in Deutschland eingehend analysiert und eine umfassende Bewertung der entscheidenden Erfolgsfaktoren in ihrem wechselseitigen Zusammenspiel vorgenommen. Resultat: In allen untersuchten Kategorien – das sind

finanzielle Stabilität, Ertragskraft, Kundenzufriedenheit, Bestandsfestigkeit und Kundenperformance – erzielte im großen Feld der Serviceversicherer die WWK Spitzennoten, was eine hohe Zukunftsfähigkeit ihrer Lebensversicherungsprodukte untermauert. Dasselbe Kunststück einer ausgewogenen, auch in

der Breite guten Performance gelang bei den Direktversicherern der Hannoverischen. Bei solchen Top-Gesellschaften können Kunden gutes Mutes sein, dass ihr Anbieter auch fordernde Phasen wie derzeit zu meistern weiß.



Zukunftssichere Lebensversicherer Fünf harte Kriterien waren zu erfüllen: Die Spitzennoten Bester/Top konnten im großen Feld der Anbieter insgesamt nur zehnmals vergeben werden

Unternehmen	Serviceversicherer						Bewertung*		
	Substanzkraft	Ertragsstärke	Kundenzufriedenheit	Bestandsicherheit	Kundenperformance	Gesamtpunkte			
WWK Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit	100,00	86,83	82,01	94,98	93,23	93,55	Bester		
BL die Bayerische Lebensversicherung AG	100,00	97,06	70,00	74,03	100,00	91,22	Top		
Lebensversicherung von 1871 auf Gegenseitigkeit	100,00	90,58	100,00	61,00	96,36	89,77	Top		
HUK-Coburg-Lebensversicherung AG	100,00	72,74	96,21	73,33	100,00	88,83	Top		
Universa Lebensversicherung a.G.	100,00	74,83	100,00	62,76	90,00	86,02	Top		
Continental Lebensversicherung AG	74,89	84,98	100,00	90,42	93,24	85,28	Top		
Ergo Vorsorge Lebensversicherung AG	100,00	65,95	98,57	84,86	68,25	85,26	Top		
Öffentliche Lebensversicherung Braunschweig	97,40	86,26	100,00	44,80	98,00	85,00	Top		
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.	79,45	80,11	100,00	74,73	99,91	83,76	Sehr gut		
Inter Lebensversicherung AG	100,00	91,23	99,76	27,76	91,90	82,56	Sehr gut		
Baloise Lebensversicherung AG	87,60	64,60	70,00	80,50	92,39	80,54	Sehr gut		
DEVK Deutsche Eisenbahn Versicherung Lebensversicherungsverein a.G.	93,67	79,21	70,00	47,24	99,98	80,07	Sehr gut		
Provinzial Rheinland Lebensversicherung AG	79,71	84,27	100,00	61,36	86,78	80,04	Sehr gut		
Provinzial Lebensversicherung Hannover	84,43	76,57	100,00	50,74	99,89	80,00	Sehr gut		
Swiss Life AG	54,31	90,71	96,11	85,57	94,70	78,08	Sehr gut		
Münchener Verein Lebensversicherung AG	100,00	53,32	100,00	52,05	71,96	76,87	Sehr gut		
Versicherer im Raum der Kirchen Lebensversicherung AG	100,00	56,27	100,00	29,79	90,84	75,84	Sehr gut		
Nürnberger Lebensversicherung AG	75,03	78,84	70,00	79,77	67,92	75,17	Sehr gut		
BY die Bayerische Vorsorge Lebensversicherung a.G.	100,00	50,67	70,00	41,40	98,10	75,13	Sehr gut		
Neue Leben Lebensversicherung AG	63,67	64,22	100,00	86,25	82,98	74,83	Gut		
Alte Leipziger Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit	64,78	80,82	70,00	69,75	100,00	74,78	Gut		
Volkswahl-Bund Lebensversicherung a.G.	50,77	83,60	70,00	83,23	98,35	72,89	Gut		
Öffentliche Lebensversicherung Sachsen-Anhalt	70,07	63,52	100,00	48,41	99,97	71,91	Gut		
DEVK Allgemeine Lebensversicherungs-AG	69,49	82,06	70,00	58,56	81,10	71,61	Gut		
HDI Lebensversicherung AG	54,30	63,53	92,82	82,91	92,36	71,43	Gut		
R + V Lebensversicherung a.G.	90,07	61,54	70,00	36,80	88,01	71,39	Gut		
Bayern-Versicherung Lebensversicherung AG	38,08	75,68	100,00	94,11	90,48	70,86	Gut		
Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG	54,42	59,62	100,00	75,96	95,98	70,56	Gut		
Mecklenburgische Lebensversicherungs-AG	71,36	56,86	100,00	50,51	91,42	70,17	Gut		
Ideal Lebensversicherung a.G.	70,95	72,56	100,00	33,47	93,60	70,08	Gut		
Unternehmen	Direkt- und Biometrie-Versicherer						Bewertung*		
	Hannoversche Lebensversicherung AG	100,00	79,41	100,00	95,47	86,55		92,96	Bester
	Europa Lebensversicherung AG	100,00	84,24	100,00	83,04	94,75		92,67	Top
	Targo Lebensversicherung AG	100,00	75,55	94,40	85,56	45,53		83,49	Sehr gut
	Credit Life AG	95,45	51,31	70,00	93,58	52,36		77,24	Sehr gut

Stand: 15.09.2024; *Bewertungsschema: ab 85 Punkten „Bester“/„Top“, ab 75 Punkten „Sehr gut“, ab 60 Punkten „Gut“; weitere Anbieter mit der Note „Gut“: HanseMerkur Lebensversicherung AG, Signal Iduna Lebensversicherung a. G., AXA Lebensversicherung AG, R + V Lebensversicherung AG, Condor Lebensversicherungs-AG, Württembergische Lebensversicherung AG, Debeka Lebensversicherung a. G., VPV Lebensversicherungs-AG, Gothaer Lebensversicherung AG, Allianz Lebensversicherungs-AG, Provinzial NordWest Lebensversicherung AG; Quelle: DFSI

PRODUKTE

Cash.

VERSICHERUNGEN, FONDS, SACHWERTE

„Wir machen die bAV smart und digital“

Die WWK-Experten Thomas Heß, Georg Steinlein und Ruven Simon erläutern, wie die Prozesse in der betrieblichen Altersvorsorge für Vertrieb und Unternehmen entschlackt werden



Deutschland
EUR 6,00
NR. 2 · FEBRUAR 2024
42. JAHRGANG
ÖSTERREICH EUR 6,70
www.cash-online.de

SONDERDRUCK
aus Cash. 2/2024

VERSICHERER UND IT Herausforderung Open Insurance · **ESG & IMPACT INVESTING** Trends bei nachhaltigen Fonds · **ODDO BHF AM** Quo vadis Anleihen · **RENEWABLES** Zukunftsperspektiven für Erneuerbare Energien · **BAUFINANZIERUNG** Das Segment vor dem Comeback? · **THEMEN-SPECIAL** „Gold und Seltene Erden“

VERSICHERUNGEN

„Wir wollen es für Finanzberater und Arbeitgeber einfach machen“

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) hat von den geförderten Vorsorgewegen die mit Abstand höchste politische Rückendeckung. Und sie ist hochattraktiv. Doch warum funktioniert eine stärkere Durchdringung bis heute nicht? Der Hebel zum Erfolg sei, die Komplexität für die Beteiligten – Arbeitgeber, Arbeitnehmer und Finanzberater – herauszunehmen, sagt Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor Partnervertrieb der WWK, im Gespräch mit unserem Magazin. „Dafür haben wir uns alle Stellschrauben angeschaut und neu justiert“, so Heß weiter. Wie die Neuausrichtung von Produkt, Prozessen und Service aussieht, erklärten Ruven Simon, Leiter bAV-Vertrieb, Georg Steinlein, Leiter bAV-Betrieb, und Thomas Heß, im Interview mit Cash.

Interview: JÖRG DROSTE, CASH.

Herr Heß, wie strategisch ist die betriebliche Altersversorgung für die WWK?

Heß: Wir sind einer der führenden Fondspolice-Anbieter im Markt. Bei Policen mit Garantien verbuchen wir dank unseres bewährten und im Markt etablierten Garantiemechanismus WWK IntelliProtect® 2.0 seit vielen Jahren Rekordumsätze. Die Produktgeneration spielt auch in der bAV eine entscheidende Rolle. Nach der Senkung des Rechnungszinssatzes auf 0,25 Prozent ist es der Versicherungswirtschaft nicht mehr möglich, vollständige Beitragsgarantien bei gleichzeitiger Beibehaltung der gewohnten Vermittlervergütung anzubieten. Dies hat faktisch zum Aus der Riester-Rente geführt. Vor diesem Hintergrund fokussieren wir uns nun verstärkt auf die bAV. Unser Ansinnen ist es, den Marktanteil der WWK deutlich zu steigern. Hierfür bilden wir auch viele Vertriebspartner aus, und machen sie mit geeigneten Weiterbildungskonzepten in kurzer Zeit zu versierten bAV-Beratern. Was heißt das in Zahlen ausgedrückt?

Simon: In 2023 haben wir über 100 unabhängige Vermittler mit einer DVA-Zertifizierung ausgestattet. Es handelt sich also nicht um eine Ausbildungsmaßnahme ausschließlich für unsere Stammorganisation. Zusätzlich haben wir aktuell über 600 Teilnehmer in Ausbildungsmaßnahmen rund um die betriebliche Altersversorgung bei uns. Der Erfolg unseres Angebots zeigt sich nicht zuletzt auch beim Produktabsatz den wir seit Jahren kontinuierlich steigern konnten. Historisch gesehen erleben wir im Jahr 2023 sogar den zweithöchsten bAV-Absatz in der Firmengeschichte. Und natürlich bewegen wir uns in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Aber wir sehen derzeit keinen Abrieb oder vermehrte Beitragsfreistellungen in den Beständen. Im Gegenteil: Upselling spielt mittlerweile eine große Rolle. Wir haben viele Kollektive, die nachträglich mit höheren Förderungen ausgestattet werden.

Eine 100-prozentige Beitragsgarantie in der bAV ist nach der Garantiezinssenkung zum 1. Januar 2022 nicht mehr darstellbar. Niedriger

Beitragsgarantien zwischen 60 bis 90 Prozent sind inzwischen auch in der bAV angekommen. Wie sieht es bei der WWK aus?

Heß: Der Rechnungszins ist – unabhängig davon, ob der Marktzins steigt – entscheidend für die Kalkulation von Tarifen. Insofern ist das Garantieniveau von früher 100 Prozent bei den Versicherern, die mit voller Provision arbeiten, auf 80 oder weniger Prozent abgesunken. Das gilt auch für die WWK. Wir haben nach wie vor mit unserer Produktfamilie WWK IntelliProtect® 2.0 mit dem ICCPI-Motor ein hervorragendes Produkt. Die Investitionsgrade in Aktien sind mit 80 Prozent-Garantieniveau und 0,25-Garantiezins sogar höher als früher mit 100 Prozent und einen Garantiezins von 0,9 Prozent. Wir sind auf der Produktseite in Schicht 2 also sehr gut aufgestellt. Das gilt auch für unser Prozess- und Abwicklungs-Know-how, das wir in Schicht 2 über viele Jahre bei Riester aufgebaut haben. Es hilft uns nun auch ein starker Player bei der bAV zu werden. Anders ausgedrückt wechseln wir vertriebslich gesehen von der Riester-Rente zur „großen Schwester“ Direktversicherung.

Wie sieht Ihr Vertriebsansatz in der bAV aus?

Simon: Der Dschungel an Vorschriften, Gesetzen und Reformen macht es Arbeitgebern und Vermittlern nicht leicht. Arbeitgeber sind auf professionelle Vermittler angewiesen, die Ihnen für die bAV ein einfaches Handling, smarte Prozesse, sichere und renditestarke Produkte sowie eine schlanke Abwicklung bereitstellen können. Und Vermittler brauchen Anbieter, die genau diese Kundenbedürfnisse befriedigen können. Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung von Produkten, Prozessen und Serviceleistungen gelingt es der WWK den Vermittlern wie auch der Arbeitgeber- sowie Arbeitnehmerseite ein einzigartiges bAV-Gesamtpaket bereitzustellen: Ein performancestarke, sicheres Produkt – smarte Prozesse, digital oder analog – kompetenter Service, persönlich oder digital mit verbindlichen Standards. Damit machen wir die bAV zu einem starken Modell für alle Fi- ➤

Cash. 2/2024 3

VERSICHERUNGEN

nanzberater und Vermittler.

Ein zentrales Hindernis in der bAV sind die großen Informations- und Wissensdefizite auf Seiten der Arbeitgeber und Arbeitnehmer, kombiniert mit einer zu geringen Anzahl an bAV-Profis.

Heß: Manche Finanzberater trauen es sich nicht zu, in das Geschäftsfeld bAV einzusteigen. Das liegt vielleicht auch etwas an der Natur des Berufsstandes. Vermittler haben in aller Regel ein extrovertiertes Gemüt. Als empathischer Verkäufer muss ich auch Lust haben, mit Menschen zu sprechen. Und da ist es nicht selbstverständlich, dass ein Mensch, der über die empathische Überzeugungsseite kommt, automatisch bAV-Experte mit tiefem arbeits- und steuerrechtlichem Schwerpunkt ist. Hier unterstützen die bAV-Experten auf Ebene der Versicherungsanbieter. Der Vermittler ist derjenige, der den Geschäftsführer kennt, der für das Entree sorgt. Für die Fragen von Seiten der Wirtschaftsprüfer stellen wir ihm Experten an seine Seite. Versicherer, die ihr bAV-Know-how anbieten und ihren Vertriebspartnern jederzeit auch professionelle Unterstützung an die Seite stellen können, werden sich im Wettbewerb durchsetzen.

Steinlein: Es gibt Ecken in der bAV, die unglaublich komplex sind. Wenn ein DAX-Konzern bereit ist, eine Direktzusage zu geben und das in seine Bilanz aufzunehmen gibt es viele Themen, die im Unternehmen zu klären sind. Große Konzerne können das hierfür erforderliche Personal stellen. Kleine und mittlere Unternehmen wollen sich auf ihr Geschäftsmodell fokussieren und können sich vielfach mangels eigenen Know-hows nicht um derartige Fragen kümmern. Sie müssen sich zunächst mit ihren ureigenen Themen wie beispielsweise Personalverwaltung, Steuern und Bilanz beschäftigen. Es stellt sich hier nicht die Frage, ob ein Pensionsfonds gegründet oder einen Aktuar beschäftigt werden soll, der die 6a-Rückstellung für die Steuerbilanz, oder PSV-Beitrags-höhen ausrechnet. Für diese Unternehmen ist die Direktversicherung der einfachste und auch der beste Durchführungsweg der bAV. Und das ist genau die Gruppe der Unternehmen, auf das unser Angebot zugeschnitten ist.

Gleichwohl muss die Frage erlaubt sein, ob Sie als Versicherer nicht selbst mit dafür verantwortlich sind, dass die bAV so kompliziert ist. Schauen Sie sich die Vertragsunterlagen und Bedingungswerke an, die Sie aushändigen?

Simon: Sie haben Recht. Wir sind Teil des Problems. Und das haben wir verstanden. Wir sind davon überzeugt, dass es nicht so komplex sein muss. Salopp ausgedrückt wollen wir, dass der Verkauf einer Direktversicherung nach Paragraf 3 Nr. 63 EstG so einfach ist wie der einer Privathaftpflichtversicherung. Und das betrifft nicht nur den Verkauf, sondern auch die Verwaltung, also den Prozess. Denn die Betriebe, die heute sagen, bAV ist kompliziert, sagen es ja, weil der Versicherer sich in den Standardvorgängen in der Vergangenheit so kompliziert angestellt hat. Der Kunde will, dass der Versicherer sich auf ihn einstellt. Daher haben sich Vertrieb und Verwaltung gemeinsam viele Gedanken gemacht und ein Konzept entwickelt, dass die bAV für alle Beteiligten einfacher macht.

Steinlein: Der Arbeitgeber verwaltet die Arbeitsverträge der Mitarbeiter. Dabei kommt es laufend zu Veränderungen. Beispielsweise geht

ein Mitarbeiter von Voll- in Teilzeit, wird befördert, geht in Elternzeit, nimmt für die Pflege der Eltern eine Auszeit, geht früher oder später in Rente. Das wurde früher – teils auch bei uns – als sogenannter „Störfall“ betrachtet, ist aber heutzutage einfach nur die Realität im Arbeitsleben. Der Versicherungsvertrag muss genau so atmen, wie es der Arbeitsvertrag auch kann. Ein Problem gibt es immer dann, wenn im Arbeitsvertrag etwas passiert, was der Versicherungsvertrag nicht abbildet. Etwa eine Gehaltserhöhung um 20 Prozent, die der Mitarbeiter aber nicht für seinen bAV-Vertrag nutzen kann. Genauso muss der Versicherungsvertrag es möglich machen, dass ein Mitarbeiter, seinen Rentenbeginn nach hinten verschiebt. Es muss also möglich sein, den Vertrag an den Lebenszyklus der Arbeitnehmer anzupassen. Genau das haben wir in unser Produkt- und Prozesswelt umgesetzt.

Simon: Der Teufel steckt in der Tat im Detail. Wir brauchen Möglichkeiten, die Erhöhungen und Reduzierungen darstellen zu können. Dabei dürfen keine exorbitanten Kosten entstehen. Wir brauchen Weiterzahlungsoptionen. Das muss in einem Produkt funktionieren. Der Arbeitgeber teilt eine Änderung dem Versicherer mit und die muss einfach ohne Wenn und Aber umgesetzt werden. Das funktioniert leider oft nicht gut. Genau das wollen wir nicht mehr. Ich möchte mir nicht mehr anhören, was in der bAV nicht möglich ist.

Dass Prozesse in der bAV nicht funktionieren, ist leider der Regelfall. Das kann eigentlich nicht sein.

Steinlein: Es gibt Arbeitgeber, die digitale Portale nutzen. Es gibt Arbeitgeber, die eigene arbeitsrechtliche Dokumente haben, es gibt Arbeitgeber, die arbeitsrechtlich von einem Fachanwalt beraten werden. Es gibt Arbeitgeber, die hierfür einen Wirtschaftsprüfer in Anspruch nehmen. Und es gibt Arbeitgeber, die ein Lohnbüro haben und diesem Aufgaben übertragen. Mit all diesen Situationen müssen wir umgehen können. Und wenn ein Arbeitgeber sich wünscht eine Willenserklärung im Kartoffeldruck abzugeben, akzeptieren wir das ebenfalls. Wir schließen in dem Fall eine Vereinbarung und passen unsere Bearbeitung an die Wünsche des Arbeitgebers an. Wer von wem bevollmächtigt wird und auf welchem Weg er Willenserklärungen abgibt kann ein Arbeitgeber selbst entscheiden und mit uns ausmachen. Das macht es einfach. Und genau das haben wir in unseren Prozessen berücksichtigt und umgesetzt.

„Wir wissen, wie wichtig der Vermittler ist. Ihn wollen wir maximal unterstützen.“

Simon: In anderen Worten ausgedrückt wollen wir den Prozess nicht mehr vorgeben. Wir wollen Teil einer smarten Prozesslösung sein. In der Vergangenheit musste der Arbeitgeber die notwendigen Formulare bei Bedarf aus der Schublade hervorholen, ausfüllen, unterschreiben und dann per Post an den Versicherer senden. So ist es für beide Seiten unbefriedigend. Unser Ansatz ist: Egal wie er es macht, wir akzeptieren es. Wir wollen kein „Formular-Pingpong“. Die Willenserklärung muss einmal zu uns transportiert werden. Wenn wir das haben, setzen wir es künftig auch so um.

Das klingt simpel, kollidiert das aber nicht mit Ansprüchen ihrer Rechtsabteilung?

Steinlein: Wir haben den Standard, also das, was wir akzeptieren, stark verbreitert und akzeptieren alle elektronischen Unterschriften mit Handschwung und eine Vielzahl an digitalen Portalen. Aber wir wollen auch über diesen Standard hinausgehen. Heutzutage gibt jeder,

4 Cash. 2/2024



Die WWK rückt die betriebliche Altersversorgung voll in den Fokus, das betonen Georg Steinlein, Thomas Heß und Ruven Simon (v.l.) im Cash-Interview nachdrücklich.

VERSICHERUNGEN

übergeben wir die von uns vorbereiteten Datensätze in seine Beratungstechnologie. Die Beratungsunterlagen stellen wir aber selbstverständlich auch via PDF zur Verfügung.

Oftmals ist die Erstanlage der Arbeitgeber, Arbeitnehmer und der entsprechenden Förderung ein Hemmnis in der Nutzung von bAV-Beratungstechnologie – und genau da helfen wir dem Vermittler indem wir das komplett für ihn übernehmen. Dabei stellen wir insgesamt fest, dass der Abruf von PDF-Angeboten, in den letzten Monaten stark zurückgegangen ist. 90 Prozent der Angebote, die wir für Vermittler erstellen, übergeben wir inzwischen als digitale Datensätze. Aber wie gesagt, wir geben keinen Weg vor, wir ermöglichen alle Wege und unterstützen dabei.

Welchen Marktpotenzial erwarten Sie bei der bAV?

Heß: Wir gehen davon aus, dass wir in 2024 unseren Marktanteil deutlich steigern werden. Dafür haben wir unsere Hausaufgaben gemacht. Wir haben ein Produkt auf den Markt gebracht, das alle denkbaren bAV-Spezifika abdeckt. In Kombination mit dem bewährten WWK IntelliProtect®-Algorithmus ist das ein starkes Alleinstellungsmerkmal. Zusätzlich haben wir, wie bereits ausführlich geschildert, unsere gesamten Verwaltungsprozesse deutlich vereinfacht und auf die Bedürfnisse der Arbeitgeber ausgerichtet. Damit wird die komplette bAV-Beratung und Verwaltung simplifiziert. Das gilt auch für unsere Serviceangebote. Den Finanzberatern liefern wir damit überzeugende Vertriebsargumente. Für die Finanzberater haben wir darüber hinaus die Themen Stornobelastung bei temporärer Beitragsfreistellung und Vermittlervergütung bei kurzer Vertragslaufzeit gelöst.

Wie sieht Ihr Serviceangebot konkret aus?

Simon: Zusätzlich zu den bereits genannten Services haben wir bundesweit elf bAV-Consultants im Einsatz, die Vermittler in speziellen bAV-Fragen betreuen. Ihre Aufgabe ist es, Vermittler zu den Arbeitgebern zu begleiten, Gespräche zu führen, Kollektive zu gewinnen und Gruppenverträge einzurichten. Das sind kostenfreie Services, die wir unseren Vertriebspartnern anbieten. Hinzu kommt ein breit angelegtes kostenfreies bAV-Ausbildungsprogramm mit sieben Bausteinen. Wenn wir das Zusammenspiel aller Komponenten – Produkt, Prozess, Service – betrachten, haben wir ein sehr gutes Angebot. Jetzt geht es darum, den Vermittler davon zu überzeugen und die Marktdurchdringung der bAV zu steigern. Das beste Angebot und das beste Produkt, die beste Dienstleistung, bringt wenig, wenn es keiner anfasst. Wir wissen, wie wichtig der Vermittler ist. Ihn wollen wir maximal unterstützen, um alle möglichen Stolpersteine aus dem Weg zu räumen.

Die Zinsen sind in den vergangenen 22 Monaten massiv gestiegen. Was zu deutlichen Wertberichtigungen geführt hat. Wir sehen bei einigen Gesellschaften inzwischen Stille Lasten. Bei der bAV geht es um langfristige Verträge und Laufzeiten von mehreren Jahrzehnten. Wie solide ist die WWK aufgestellt?

Heß: Viele Lebensversicherer haben das Gros ihrer Kapitalanlagen in langlaufende festverzinsliche Wertpapiere investiert. Diese Anlageklasse hat bei der WWK seit vielen Jahren nur eine untergeordnete Rolle gespielt. Von dem abrupten und starken Zinsanstieg sind wir deshalb nur in sehr geringem Maße betroffen. Dies zeigt sich auch in aktuellen Unternehmens-Ratings wie beispielsweise vom DFSI Institut oder Metzler Ratings. Hier wird die WWK durchgängig mit Bestnoten bewertet. Ich bin der Meinung, dass das Thema Stille Lasten vor dem Hintergrund einer Best Advice Verpflichtung in der bAV-Beratungspraxis eine große Rolle spielen sollte.

der eine Website besucht eine, Willenserklärungen ab und benötigt weder eine Unterschrift noch einen Stempel. Warum soll das nicht auch an anderer Stelle möglich sein. Wenn ein Arbeitgeber also jenseits unseres breiten Standards zur Annahme von Willenserklärungen weitergehende Wünsche hat, schließen wir einfach eine individuelle Vereinbarung über genau diese Wünsche ab. Normalerweise würden wir eine E-Mail allein nicht als Willenserklärung akzeptieren. Aber in der bAV können wir es – am Gruppenvertrag – hinterlegen. Bei Vertragsabschluss legt der Arbeitgeber den Abwicklungs- und Kommunikationsprozess fest und wir fixieren diesen. Das ist kein Service nur für Neukunden. Jeder kann mit uns also vereinbaren, wie Willenserklärungen abgegeben werden. Bei Bedarf unterstützen wir beispielsweise bei der Einrichtung digitaler Portale und verschlüsselter E-Mail-Kommunikation.

Sind Sie die einzigen in der Branche, die diesen Weg wählen?

Steinlein: Ich glaube, in der Summe, gehen wir hier einen eigenen Weg. Den Prozess des Ausscheidens vereinbaren wir bei Vertragsabschluss, hier kommen wir in der Durchführung ganz ohne Willenserklärung aus. Letztlich überlegen wir bereits, auch den Abschluss ohne Unterschrift darzustellen.

Wir sprechen hier viel über veränderte Prozesse. Welche Rolle spielt bei Ihnen das Produkt. Zu hören ist gerade von bAV-Spezialisten, dass das eher nachrangig für die bAV ist. Würden Sie dem zustimmen, Herr Heß?

Heß: Nein, den für den Arbeitnehmer ist die Höhe seiner Betriebsrente der entscheidende Faktor. Diese hängt stark von den Renditechancen des Trägerprodukts ab. Mit unserem iCPPI-Algorithmus WWK IntelliProtect 2.0® ermöglichen wir diese bestmöglich und setzen uns dadurch deutlich von alternativen Garantiemodellen ab.

Simon: Wenn der Vermittler beim Arbeitgeber sitzt, ist für ihn der Produktmotor nicht der entscheidende Faktor. Nichtsdestotrotz benötigt man ein gutes Produkt, damit der Kunde langfristig mit seiner Rentenleistung zufrieden ist. Ein bAV-Produkt benötigt darüber hinaus natürlich Features wie Erhöhungen, Portierungen, Weiterzahlungen, Beitragspausen. Und genau das kann unser neuer Direktversicherungstarif der zu Beginn des neuen Jahres auf den Markt gekommen ist.

Wie wichtig sind digitale Tools für den bAV-Erfolg?

Simon: Das haben wir in der Vergangenheit recht unterschiedlich erlebt. Vielen Finanzberatern sind digitale Tools extrem wichtig. Sie gehen ohne Technikunterstützung nicht mehr in das Geschäftsfeld bAV. Und dann gibt es Vermittler, die darauf keinen Wert legen.

Wir bieten in unserer Vertriebsberatung Vermittlern den Service, Angebote vorzubereiten und ihnen zur Verfügung zu stellen. Dabei

ANZEIGE

WWK

WWK setzt neue Maßstäbe bei der betrieblichen Altersversorgung

Die WWK Lebensversicherung a. G. hat ihr gesamtes Angebotsspektrum im Bereich der betrieblichen Altersversorgung (bAV) zum Jahresbeginn 2024 noch einmal deutlich ausgebaut und verbessert. Der Versicherer bestätigt damit seine führende Position bei der bAV in puncto Qualität durch einen erstklassigen Service, hervorragende Produkte und durchgehende Unterstützung in sämtlichen bAV-Prozessen.

Neben der bewährten und für die speziellen Anforderungen in der bAV weiter verbesserten Fondsrentengeneration WWK IntelliProtect® 2.0 (neuer Tarif FVG 24 DV) zeichnet sich die WWK besonders durch einen umfangreichen Service aus. Dieser reicht von individuellen Beratungen und maßgeschneiderten Lösungen über digitale Tools zur Prozessoptimierung bis hin zu Weiterbildungsangeboten für Unternehmen, um diese in Sachen bAV bestmöglich aufzustellen.

Die Highlights der WWK in der bAV:

WWK IntelliProtect® 2.0 in der bAV noch flexibler, kostengünstiger und transparenter:

- Flexible Erhöhungen bis 8 % BBG im bestehenden Vertrag.
- Reduzierte Kosten bei Reduzierung/Beitragsfreistellung.
- Portierung im laufenden Dienstverhältnis und bei Arbeitgeberwechsel.

WWK ist mit schnellen, schlanken Prozessen Vorreiter in Sachen Digitalisierung:

- Vernetzung mit allen namhaften technischen Dienstleistern die in der bAV-Beratung und bAV-Verwaltung unterstützen (XEMPUS, Penseo, ePension etc.).
- „WWK Kollektiv easy“ bietet im bAV-Kollektivgeschäft wertvolle Privilegien für Vermittler.

WWK bietet mit vielen Support-Bausteinen erstklassigen Service für Vermittler:

- Individueller bAV-Projektservice für Vermittler über den XEMPUS advisor.



- Vertriebsberatung bAV: bAV-Experten von 8 bis 18 Uhr persönlich erreichbar.
- bAV-Consultants: Unterstützen bei der Akquise, AG-Gesprächen und bei Schulungen.
- Akademie online: Sales Storys für Vermittler, Erfüllung der IDD-Pflichten und mehr.
- bAV-Weiterbildungen: Kostenfreies Bildungsangebot inkl. Best Practice.

Ruven Simon, Leiter bAV Vertrieb bei der WWK.

„Die WWK versteht die komplexen Anforderungen und Bedürfnisse ihrer Vertriebspartner und hat daher einen Service entwickelt, der gezielt auf diese ausgerichtet ist.“



Thomas Heß, Organisationsdirektor Sonderdirektion und Bereichsleiter Marketing.

„Unser Anspruch ist es, unsere Vertriebspartner in jeder Phase des bAV-Geschäfts zu unterstützen und ihnen dafür die bestmöglichen Produkte und Services anzubieten.“



Kontakt: WWK Lebensversicherung a. G., Marsstr. 33, 80335 München, Tel: +49 89 5114-2500, E-Mail: info@wwk.de

Das Fachmagazin für Financial Intermediaries

finanzwelt

01/2024



Einzelpreis 4,50 Euro – G48695 – www.finanzwelt.de

WWK Lebensversicherung a. G.
Mit deutlich ausgebautem und verbessertem Angebotsspektrum
im Bereich der betrieblichen Altersversorgung (bAV)

Sonderdruck für:
WWK
Eine starke Gemeinschaft



Thomas Heß (li.), Markus Hofelich und Ruven Simon (re.)

„Trau Dich, wir helfen Dir,

bAV lohnt sich!“

Das Umfeld für das bAV-Geschäft ist aktuell so gut wie nie. Trotzdem schrecken immer noch viele Berater wegen der hohen Komplexität davor zurück. Die WWK startet deshalb 2024 eine bAV-Offensive. Im Fokus steht dabei, die Wünsche der Vermittler und Kunden in den Mittelpunkt zu stellen und die Zusammenarbeit auf allen Ebenen so reibungslos und einfach wie möglich

zu gestalten. Im Interview sprechen Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor Partnervertrieb sowie Ruven Simon, Leiter bAV Vertrieb bei der WWK mit finanzwelt-Ressortleiter Versicherungen Markus Hofelich über ihre bAV-Strategie. Sie erläutern, welche Chancen sich für Berater daraus ergeben und welche Verbesserungen bei Produkt, Prozess und Service entstehen.

finanzwelt: Herr Heß, welche Rolle spielt das bAV-Geschäft für die WWK und wie läuft der Vertrieb?

Thomas Heß: Für die WWK hat die bAV eine große Bedeutung und wir wollen weiterwachsen. Bereits heute machen wir ein gutes Drittel unseres LV-Umsatzes in der bAV und wollen künftig auf über 40 % kommen. Dabei setzen wir neben der eigenen Ausschließlichkeit sehr stark auf den mobilen, personen-

gestützten Vertrieb. Unser Haus generiert sein Geschäft im dominierenden Umfang – etwa rund Dreiviertel – von unabhängigen Finanzberatern. Dazu zählen Finanzberater, Maklerpools, die großen überregionalen Finanzvertriebe und unser eigenes Maklerpoolunternehmen, die 1:1 Assekuranzservice AG in Augsburg.

finanzwelt: Wie sehen Sie die aktuellen Rahmenbedingungen für die bAV?

Heß» Die Rahmenbedingungen sind ausgezeichnet. Die Menschen wissen, dass sie mit der gesetzlichen Rente ihren Lebensstandard nicht halten können und dass der Aufbau einer privaten Altersvorsorge unerlässlich ist. Dabei ist unstrittig, dass die bAV die bestgeförderte Vorsorgeform und zudem die einzige Form ist, die fast von allen politischen Parteien Beifall erhält. Gleichzeitig gibt es eine steigende Nachfrage von Arbeitgeberseite. Die bAV-erfahrenen Berater spüren in diesem positiven Umfeld, dass die Arbeitgeber zunehmend gesprächsbereit sind und deshalb die Abschlusswahrscheinlichkeit steigt. Das heißt, alle Rahmenbedingungen müssten eigentlich für einen Selbstläufer-Effekt sprechen. Trotzdem ist es nicht so. Viele Berater trauen sich nicht richtig an das Thema ran.

finanzwelt: Woran liegt es, dass sich viele Berater nicht an das Thema bAV herantrauen?

Heß» Es liegt meines Erachtens daran, dass die bAV sowohl für den Berater als auch für den Arbeitgeber schlichtweg immer noch zu kompliziert ist. Die typischen Probleme ergeben sich aus

den unterschiedlichen Rechtsgebieten, die hier ineinandergreifen: vor allem Arbeits-, Steuer-, Sozialversicherungs- und Versicherungsrecht.

finanzwelt: Was lässt sich dagegen tun?

Heß» Hier sind die Versicherer gefordert, den Vermittler bestmöglich in allen Bereichen zu unterstützen und vor allem die komplexen Prozesse zu vereinfachen und die Servicequalität auszubauen. So werden auch noch weniger erfahrene Berater in die Lage versetzt, die Kunden bedarfsgerecht zu beraten. Wer es schafft, diese notwendige Simplifizierung durchzuführen, der wird Abschlüsse bei Unternehmen erzielen. Wir wissen, was der Vermittler braucht und tun alles dafür, es ihm maximal einfach zu machen. Das ist der Schlüssel zum Erfolg.

finanzwelt: Welche besonderen Vorteile ergeben sich für Finanzberater aus dem bAV-Geschäft?

Heß» Es lohnt sich für Vermittler, sich trotz des höheren Aufwands in die bAV einzuarbeiten. Denn das Firmengeschäft mit Gruppenverträgen erweist sich als stabiler Produktionslieferant. Das heißt: Das Folgegeschäft, das automatisch mit den bAV-Abschlüssen einhergeht, ist ein Beschleunigungsgeschäft für den Finanzberater. Zudem ist die Konkurrenz des Beraters vor Ort im Bereich der bAV heute deutlich geringer als im breiten Geschäft, das von einer Vielzahl von Vermittlern bearbeitet wird. Schließlich braucht es hier sehr viel an Expertise, Seniorität und Glaubwürdigkeit, denn das erwarten die Un-

ternehmenschefs. Wer sich in diesem Geschäftsfeld etabliert, hat eine sehr exklusive Stellung, kombiniert mit dem Effekt, dass Gruppenverträge durch Personalwechsel ständig wachsen. Das ist ein Profit-Modell erster Güte. Eine klare Chance für Finanzberater, die sich hier einarbeiten und positionieren.

finanzwelt: Herr Simon, wie haben sich die bAV-Umsätze bei der WWK in den letzten Jahren entwickelt?

Ruven Simon» 2021 hat die WWK das beste Jahr der Unternehmensgeschichte in der bAV eingefahren. Die Rechnungszinsabsenkung hatte dazu geführt, dass mit Beginn des Jahres 2022 eine vollständige Beitragsgarantie seitens der Versicherungswirtschaft nicht mehr angeboten werden konnte. Deswegen haben sich viele Kunden im Jahr 2021 nochmal mit vollständigen Garantien eingedeckt. Doch auch 2022 war für uns kein Katerjahr, sondern das zweitbeste bAV-Jahr in der Unternehmensgeschichte und 2023 wird wieder das zweitbeste Jahr. Auf diesem hohen Niveau wollen wir weiterwachsen und 2024 nochmal deutlich zweistellig zulegen.

finanzwelt: Wie reagieren Sie auf die veränderten Lebenswirklichkeiten in der Arbeitswelt, wie etwa Sabbaticals?

Simon» Das Arbeitsleben hat sich drastisch verändert. Den klassischen Fall, dass ein Mitarbeiter mit seiner Lehre in ein Unternehmen eintritt und 40 Jahre lang dort arbeitet, gibt es längst nicht mehr. Heute wechseln die Mitarbeiter häufiger den Arbeitgeber, nehmen

» Für die WWK hat die bAV eine große Bedeutung und wir wollen weiterwachsen. Bereits heute machen wir ein gutes Drittel unseres LV-Umsatzes in der bAV und wollen künftig auf über 40 % kommen. «

» Es lohnt sich für Vermittler, sich trotz des höheren Aufwands in die bAV einzuarbeiten. Denn das Firmengeschäft mit Gruppenverträgen erweist sich als stabiler Produktionslieferant. «

Sabbaticals, Elternzeiten oder arbeiten länger als vereinbart. Hinzu kommen Themen wie Kurzarbeit oder Erhöhungen der Entgeltumwandlung. All das stellte den Arbeitgeber bisher vor große Herausforderungen in der Verwaltung und Abwicklung der bAV. Denn sie ist immer an das Entgelt geknüpft und damit muss sich auch der Versicherungsvertrag entsprechend verändern können. So brauchte es bei Veränderungen bisher stets einen zweiten, dritten oder weiteren Vertrag. Seit Anfang 2024 ermöglichen wir es in unserer Police, alle Änderungen zu alten Rechnungsgrundlagen durchzuführen. Das bedeutet: Der Vertrag kann jederzeit erhöht, beitragsfrei gestellt, reaktiviert oder über die verlängerte Zeit hinaus weiter bespart werden. Dabei verzichten wir bei der vorübergehenden Beitragsfreistellung auch auf Storno-Gebühren und Provisionsrückzahlungen des Vermittlers. Das ist nicht nur für

den Mitarbeiter, sondern auch für den Arbeitgeber wichtig. Je weniger Verträge der Arbeitgeber pro Mitarbeiter zu verwalten hat, desto einfacher läuft's.

finanzwelt: Welchen Lösungsansatz verfolgen Sie, um das bAV-Geschäft für den Finanzberater und Arbeitgeber möglichst gut zu vereinfachen?

Simon» Wir betrachten die bAV im Licht der drei Erfolgsfaktoren Produkt, Prozess und Service. In allen drei Teilbereichen haben wir identifiziert, was zu tun ist, damit der Vermittler und der Arbeitgeber vor, während und nach dem Abschluss keine Kaufreue entwickelt und während des Prozesses eine möglichst gute Customer Journey hat. Diese Aufgaben haben wir in den letzten Jahren konsequent erledigt und sind ständig bemüht, den bAV-Prozess so einfach wie möglich zu machen und auf die Bedürfnisse des Vermittlers und des Arbeitgebers optimal einzugehen.

Ein wesentlicher Teil ist die Entbürokratisierung des gesamten Geschäftsanbahnungsprozesses. Die Beantragung einer Direktversicherung berührt verschiedene Rechtsgebiete – Versicherungs- und Arbeitsrecht –, die ein unterschiedliches Formular- und Unterschriftswesen erfordern. Wir verzichten mittlerweile auf die zahlreichen aufwändigen Formulare und versuchen, den Wunsch, die Willenserklärung des Arbeitgebers und des Vermittlers zu erkennen – egal wie und in welcher Form sie uns das mitteilen.

finanzwelt: Wie sieht es bei den IT-Lösungen aus?

Simon» Wir setzen auf vereinfachte IT-Lösungen für Beratung und Verwaltung über ein intelligentes Schnittstellenmanagement. Egal welche Technologieplattform Vermittler und Arbeitgeber für sich wählen, wir sind als Produktlieferant stets angedockt und können darüber nicht nur den Abschluss, sondern



auch die Verwaltung vollautomatisiert und digitalisiert abbilden. Somit bieten wir jedem Vermittler die Möglichkeit, die WWK als Produktlieferant einzusetzen, völlig unabhängig von seiner Technologie.

finanzwelt: Und beim Service?

Simon» Die WWK legt großen Wert auf Service. So sind wir einer der wenigen Anbieter, die jeden Tag von 8 bis 18 Uhr eine telefonische Erreichbarkeit gewährleisten. Wir schaffen es, 92 % aller Vorgänge fallabschließend im Telefonat zu bearbeiten. Die durchschnittliche Annahmezeit eines Gesprächs beträgt bei uns 13 Sekunden. Das ist absolut einzigartig. Zudem sitzen in unserer Vertriebsberatung in der Münchener Zentrale hochqualifizierte bAV-Spezialisten. Darüber hinaus bereiten unsere Mitarbeiter kostenlos detaillierte Angebote und Beratungsansätze für den Vermittler vor – maßgeschneidert, inklusive Detailberechnungen und Musterrechnungen für einzelne Mitarbeiter. Wenn gewünscht, übergeben wir diese auch als Datensatz in die Beratungstechnologie des Vermittlers. Hinzu kommt unser dezentraler Service. Neben unseren acht regionalen Vertriebsdirektionen haben wir elf bAV-Consultants im Einsatz, die Vermittler als hochqualifizierte Spezialisten bei Arbeitgebergesprächen kostenfrei begleiten. Damit haben wir ein Gesamtpaket, das einzigartig ist.

finanzwelt: Ein zentrales Produkt bei der WWK ist IntelliProtect® 2.0. Was zeichnet es aus?

Heß» Das seit 15 Jahren nachweislich performante Garantiekonzept WWK IntelliProtect® 2.0 bietet einen einzigartigen iCPPI-Algorithmus zur Herstellung einer renditeschonenden Beitragsgarantie. Diese Police setzen wir schon seit der Markteinführung in der bAV ein, und sie hat auch eine besondere Beliebtheit bei Riester gefunden. Das Garantiekonzept erfährt am Markt eine sehr starke Nachfrage, weil es in der Ansparphase hohe Renditechancen und in der Entsparphase mit das höchste Rentenversprechen im Markt pro 10.000 Euro Kapital bietet. Natürlich sind Garantien nicht umsonst zu be-



» Wir betrachten die bAV im Licht der drei Erfolgsfaktoren Produkt, Prozess und Service. «

kommen, aber unser Modell ist deutlich renditeschonender als die am Markt angebotenen 3-Topf-Hybrid-Garantiemodelle, die die meisten Anbieter nutzen. Unser iCPPI-Garantiemechanismus schützt das Vermögen zuverlässig, unabhängig von Börsenhochs, Kurseinbrüchen oder Niedrigzinsphasen. Es hat sich über viele Jahre, auch bei den starken Kurseinbrüchen zu Beginn der Corona-Pandemie bewährt.

finanzwelt: Warum ist es gerade in der bAV für Finanzberater so wichtig, auf einen finanzstarken Versicherungspartner zu setzen?

Heß» Das Thema Finanzkraft eines Versicherers ist gerade in der bAV ein zentraler Aspekt. Schließlich geht es bei der Altersvorsorge der Mitarbeiter um eine langfristige Zusammenarbeit – das heißt, wir sprechen von 30 bis 40 Jahren Ansparphase und noch einmal 20 bis 30 Jahren Entsparphase. In der Vergangenheit ist es bereits vorgekommen, dass sich bAV-Anbieter im Laufe der Zeit aus dem Neugeschäft zurückziehen. Dann muss ein anderer Versicherer mit an Bord geholt werden. Das bringt Unruhe und wirft kein gutes

Licht auf den Finanzberater. Die WWK dagegen ist seit vielen Jahren für ihre besonders hohe Finanzstärke im Markt bekannt, was immer wieder durch verschiedenste Ratings belegt wird.

finanzwelt: Mit welchen Marketingstrategien werden Sie Ihre bAV-Strategie 2024 begleiten?

Heß» Wir werden eine eigene Internetplattform zum Thema bAV für Finanzberater bereitstellen, auf der alle WWK-relevanten Aspekte zu diesem Thema gebündelt sind. Dort wird es auch mediale Komponenten zum Teilen in sozialen Medien geben. Ergänzt wird das Ganze mit erklärenden Videoclips auf YouTube und durch breite Pressearbeit. Eine zentrale Rolle spielen darüber hinaus auch unsere umfangreichen Schulungsmaßnahmen für Vermittler, sowohl in unserem Schulungszentrum als auch digital über unsere WWK Akademie online.

finanzwelt: Was ist abschließend Ihr wichtigster Rat an Berater in Bezug auf die bAV?

Simon» Trau Dich, wir helfen Dir, bAV lohnt sich! (mho)

05

ADVERTORIAL

WWK

Eine starke Gemeinschaft

WWK setzt neue Maßstäbe bei der betrieblichen Altersversorgung

Die WWK Lebensversicherung a. G. hat ihr gesamtes Angebotsspektrum im Bereich der betrieblichen Altersversorgung (bAV) zum Jahresbeginn 2024 noch einmal deutlich ausgebaut und verbessert. Der Versicherer bestätigt damit seine führende Position bei der bAV in puncto Qualität durch einen erstklassigen Service, hervorragende Produkte und durchgehende Unterstützung in sämtlichen bAV-Prozessen.

Neben der bewährten und für die speziellen Anforderungen in der bAV weiter verbesserten Fondsrentengeneration WWK IntelliProtect® 2.0 zeichnet sich die WWK besonders durch einen umfangreichen Service aus. Dieser reicht von individuellen Beratungen und maßgeschneiderten Lösungen über digitale Tools zur Prozessoptimierung bis hin zu Weiterbildungsangeboten für Unternehmen, um diese in Sachen bAV bestmöglich aufzustellen.

Die Highlights der WWK in der bAV

WWK IntelliProtect® 2.0 in der bAV noch flexibler, kostengünstiger und transparenter:

- Flexible Erhöhungen bis 8 % BBG im bestehenden Vertrag.
- Reduzierte Kosten bei Reduzierung/Beitragsfreistellung.
- Portierung im laufenden Dienstverhältnis und bei Arbeitgeberwechsel.

WWK ist mit schnellen, schlanken Prozessen Vorreiter in Sachen Digitalisierung:

- Vernetzung mit allen namhaften technischen Dienstleistern, die in der bAV-Beratung und bAV-Verwaltung unterstützen (XEMPUS, Penseo, ePension etc.).
- „WWK Kollektiv easy“ bietet im bAV-Kollektivgeschäft wertvolle Privilegien für Vermittler.

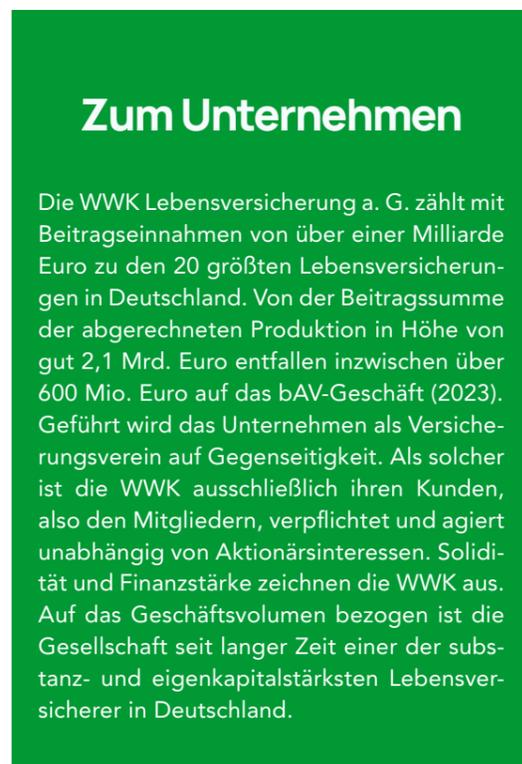
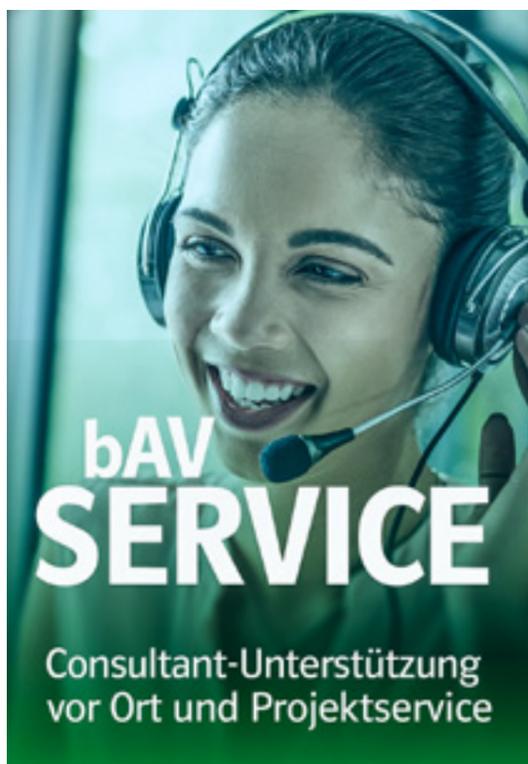
WWK bietet mit vielen Support-Bausteinen erstklassigen Service für Vermittler:

- Individueller bAV-Projektservice für Vermittler über den XEMPUS advisor.
- Vertriebsberatung bAV: bAV-Experten von 8 bis 18 Uhr persönlich erreichbar.
- bAV-Consultants: Unterstützen bei der Akquise, AG-Gesprächen und bei Schulungen.
- Akademie online: Sales Storys für Vermittler, Erfüllung der IDD-Pflichten und mehr.
- bAV-Weiterbildungen: Kostenfreies Bildungsangebot inkl. Best Practice.

06

finanzwelt 01 | 2024

ANZEIGE



07

VERSICHERUNGEN | TITELSTORY

„Was immer
im Arbeitsleben
passiert, wollen
wir begleiten“

Im finanzwelt-Interview erklärt Georg Steinlein, Leiter bAV Betrieb der WWK Lebensversicherung a. G., wie gute bAV-Produkte strukturiert werden müssen und was den Erfolg einer guten bAV ausmacht.

finanzwelt: Herr Steinlein, der Erfolg von einer guten bAV steht und fällt mit drei Faktoren: Produkt, Prozesse und Service. Mit dem richtigen Produkt fängt alles an. Was sind denn die wichtigsten Punkte, die ein bAV-Produkt weit nach vorne bringen können?

Georg Steinlein: Die Flexibilität im Produkt ist eigentlich das wichtigste. Das Arbeitsleben läuft in der Regel nicht mehr so wie früher, mit einem mehr oder weniger festen Karriereplan, der dann 50 Jahre Bestand hat und man sich anschließend auf die Rente freut. Heute ist das Arbeitsleben deutlich volatil, und so muss auch die betriebliche Altersversorgung bzw. die Direktversicherung, die der Kunde abgeschlossen hat, alle Änderungen mitmachen und begleiten können. Deswegen ist Flexibilität im Produkt der zentrale USP für Arbeitgeber und Arbeitnehmer.

finanzwelt: Kosten und Ablaufleistung sind in der Lebensversicherung immer wichtig. Aber es gibt ja auch wichtige bAV-spezifische Themen, wie Portierungen beim Eintritt in eine Firma oder den Austritt aus einer Firma. Wie entscheidend können diese in der Qualität eines Produktes werden?

Steinlein: Aus meiner Sicht sind das Hygienefaktoren, die ein gutes bAV-Produkt haben muss. Wenn Arbeitnehmer in eine Firma wechseln, dann macht es Sinn, dass sie ihr ge-

spartes Kapital dorthin einfach mitnehmen können, um nicht viele kleine Verträge zu haben, die alle Kosten verursachen. Und wenn Arbeitnehmer ausscheiden, muss das natürlich auch einfach ablaufen, wir machen das mittlerweile auf Zuruf.

finanzwelt: Wo liegen Ihrer Meinung nach Stolpersteine? Ich denke da vor allem daran, dass man ja auch eine Garantie abbilden will.

Steinlein: Eine Beitragsgarantie abzubilden ist unser Kerngeschäft. Das machen wir in unseren Tarifen seit vielen Jahren über einen effizienten und damit für den Kunden sehr renditechancenorientierten iCPPI-Mechanismus. Diesen Punkt will ich hier gar nicht weiter vertiefen. Aber ein zentraler Stolperstein kann sein, dass ein Versicherer sich auf sich selbst konzentriert und nur innerhalb seines Produktes denkt. Und genau von dieser Denke wollen wir wegkommen. Was immer im Arbeitsleben passiert, wollen wir begleiten. Ein Arbeitgeber muss uns nicht erklären, warum er jetzt was benötigt. Wenn sich Dinge im Arbeitsleben ändern, bilden wir das in den Verträgen ab. Anders ausgedrückt passen wir uns an die Welt des Arbeitgebers an und zwingen ihn nicht in ein enges Korsett. Und der größte Stolperstein ist, wenn man diesen gedanklichen Sprung nicht schafft.

finanzwelt: Alles aber auch eine Frage der Technik, oder? Also technische Schnittstellen und alles, was die Abwicklung umfasst?

Steinlein: Klassische Versicherungen waren vor 50 Jahren noch große Verwaltungsmaschinen, die hervorragende Pro-

08

finanzwelt 01 | 2024

zesse gebaut haben, um ihre eigenen Probleme im Sinne der Effizienz zu lösen. Das hat auch eine ganze Zeit und für viele Kunden sehr gut funktioniert. In der bAV haben wir allerdings mehr Akteure und komplexere Rechtsgebiete, in denen wir uns bewegen. Das bringt zusätzliche Herausforderungen mit sich. Im Kern wollen wir die bAV für den Arbeitgeber einfach gestalten. Dafür haben wir unsere Prozesse geöffnet, um möglichst vielen Anforderungen gerecht zu werden. So akzeptieren wir im Standardgeschäft beispielsweise die komplette Bandbreite an elektronischen Signaturen mit Handschwingung. Und wenn unsere breit aufgestellten Standardprozesse nicht ausreichen, schließen wir einfach eine Einzelvereinbarung mit dem Arbeitgeber darüber, wie er seine Willenserklärungen abgeben will. Unser Ziel ist es, kompatibel zur Welt der Arbeitgeber zu sein, egal wie digital oder analog sie ist oder wie selbstgestrickt oder standardisiert seine Prozesse sind.

finanzwelt: Kommen wir zu den Prozessen. Möglichst schnell und schlank sollten sie sein. Wie schwierig ist das denn für das im LV-Bereich doch etwas komplexere Produkt der bAV?

Steinlein» Unsere Produkte und Prozesse sind modular aufgebaut. Selbstverständlich fließen an vielerlei Stellen Regelungen des Versicherungsaufsichtsgesetzes und des Versicherungsvertragsgesetzes ein. In der bAV spielen zudem das Betriebsrentengesetz und alle möglichen anderen arbeitsrechtlichen Regelungen sowie auch Steuer- und Sozialversicherungsthemen eine Rolle. Unsere bAV-Tarife bieten wir immer gleich zusammen mit arbeitsrechtlichen Unterlagen als Komplettpaket an, bei dem alles ineinandergreift. Trotzdem sind unsere Produkte und Prozesse so gestaltet, dass wir auch mit fremden Unterlagen arbeiten können. Also wenn zum Beispiel eine Versorgungsordnung oder eine Entgeltumwandlungsvereinbarung auch für mehrere Versicherer gelten soll, dann lässt sich das auch mit unserem Produkt kombinieren. Komplexität wird also durch modulare Produkte und Prozesse reduziert. Das gilt auch für digitale Prozesse. Zugespielt formuliert spielt es für uns bei der weiteren Verarbeitung keine Rolle, ob Formulare digital oder per Fax oder Post zu uns gelangen. Das macht es uns leicht, auch viele weitere digitalen Systeme, die in den nächsten Jahren kommen werden, bei uns anzubinden.

finanzwelt: Also ein Schnittstellenmanagement quasi?

Steinlein» Ja, ein Brief oder Papierformular wird bei uns gescannt, eine E-Mail oder ein Fax digital archiviert, das ist dann im Endeffekt das gleiche. Lieber bekommen wir natürlich digitale Daten, die in der weiteren Bearbeitung direkt verwendet werden können. Weil wir aber den Beantragungsprozess vom Durchführungsprozess getrennt haben und für alles eine saubere Schnittstelle anbieten, können wir mit allem arbeiten. Die im Markt etablierten digitalen Branchenstandards haben wir umfassend umgesetzt. Das Anbinden von verschiedenen Verwaltungs-Softwarelösungen und neuen Plattform verläuft damit reibungslos.

09



finanzwelt: Sie arbeiten in der Umsetzung auch mit Dienstleistern oder Partnerunternehmen zusammen. Xempus oder Penseo zum Beispiel, um nur mal zwei zu nennen. Können Sie dazu noch kurz etwas sagen?

Steinlein» Wir verfolgen eine Diversifizierungsstrategie und wollen uns alle Wege offenhalten. So kann jeder Vermittler seine Lösung wählen und wir binden uns einfach mit unserer Schnittstelle an seine Software oder an seinen Dienstleister an. Es gibt ja auch Finanzberater, die von Haus aus mit zwei oder drei Plattformen arbeiten, je nachdem ob der Kunde ein Kleinbetrieb, Mittelbetrieb oder Großbetrieb ist. Und wenn er mit der WWK einen Partner hat, der alle Plattformen und alle Prozesse begleiten kann, dann ist das ein starkes Argument. So muss nicht jedes Mal ein anderer Versicherer gewählt werden, nur weil der Kunde, also der Arbeitgeber, eine andere Plattform benutzt. In unserem Kundenservice haben wir eine eigene Gruppe mit Mitarbeitern, die Vermittler bei diesen Fragen beraten, unterstützen

und begleiten. Wir bündeln dies unter dem Namen WWK-Kollektiv digital und helfen, die beste digitale Lösung zu finden.

finanzwelt: Dass durch schnelle Policierung Finanzberater und Versicherer Zeit und Geld sparen ist bekannt. Aber auch in der bAV? Wie digital ist das bAV-Geschäft denn wirklich schon?

Steinlein» Es gibt Vermittler, die sehr digital aufgestellt sind, die mit Selbstberatungsplattformen in größeren Unternehmensverbänden agieren und es gibt Vermittler, die mit Papier und Kugelschreiber arbeiten. Wir sind auf beide Arbeitsweisen und alle Zwischenwege eingestellt und wollen jedem Vermittler seinen individuellen Weg bei der bAV-Beratung ermöglichen. Wir haben unsere Schnittstellen und Prozesse so gebaut, dass man jede Form der Anbindung umsetzen kann. Natürlich bekommen wir lieber Digitalanträge, dann sind wir in der Policierung auch tatsächlich

10

finanzwelt 01 | 2024

schneller. Aber wenn Anträge nicht digital kommen, ist es auch kein Problem. Im Endeffekt wollen wir keinem Vermittler einen Weg aufzwingen, er soll sich selbst den Weg aus-suchen können, der zu ihm passt.

finanzwelt: Das ist ein guter Service. Und beim Service trennt sich die Spreu vom Weizen. Denn gerade Unternehmen mit guten Prozessen sparen oft am Service. Aber auch hier bietet die WWK viel, oder?

Steinlein: Wir unterstützen Finanzberater bei vielerlei Themen, bei der Verwendung von elektronischen Signaturen, bei der Verwendung von Beratungsplattformen oder bei der Verwendung von Verwaltungsplattformen für den Arbeitgeber. Der Service wird entweder über unser zentrales bAV-Kompetenz-Center und unsere Vertriebsberatung bAV hier in München erbracht oder aber auch dezentral über unsere bundesweit tätigen bAV-Consultants vor Ort. Von daher würde ich nicht sagen, dass sich gute Prozesse und guter Service ausschließen oder dass gute Prozesse dazu führen, dass man am Service spart. Ich glaube, bei uns ist eher das Gegenteil der Fall, gute Prozesse müssen auch verwendet werden und erklären sich nicht immer selbst. Prozesse und Service müssen Hand in Hand laufen!

finanzwelt: Warum braucht man zentrale und dezentrale bAV-Experten als Ansprechpartner gleichzeitig? Reicht nicht eins von beiden?

Steinlein: Sicher gehen einige Versicherer den Weg nur noch einen Weg der Unterstützung anzubieten, schon aus Kostengründen. Wir wollen dem Vermittler bestmöglich zur Seite stehen und setzen deshalb weiter auf zentrale und dezentrale bAV-Experten. Klar ist es so, dass es an der ein oder anderen Stelle auch Überschneidungen gibt. Aber es gibt eben Dinge, die besser vor Ort gemacht werden und es gibt Dinge, die besser in der Zentrale gemacht werden. Die Begleitung zu einer Arbeitgeberberatung in Hamburg ist schwer aus der Zentrale in München zu machen. Und die Sicherstellung der telefonischen Erreichbarkeit ist schwer über ein dezentrales Team zu machen, dazu braucht man ein spezialisiertes zentrales Team. Wichtig ist, dass sich die beiden Expertengruppen gut kennen, Hand in Hand arbeiten und sich regelmäßig austauschen. Dann wird optimaler Service möglich, genauso wie es sich der Finanzberater von seinem Versicherungsanbieter wünscht. (lvs)

So funktioniert die betriebliche Altersversorgung



46 Interview / Advertorial VORSORGE

„Digitale Prozesse, renditestarke Produkte und einfaches Handling“

Im Wettbewerb um Fachkräfte können kleine und mittelgroße Unternehmen am besten mit Direktversicherungen punkten. Die WWK Versicherungen haben ihr bewährtes Garantiekonzept in einen ganzheitlichen Ansatz eingebettet. Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor Partnervertrieb, Ruven Simon, Leiter bAV Vertrieb und Sabine Alderath, Abteilungsleiterin Vertriebsberatung erklären die vielfältigen Mehrwerte für Arbeitgeber, Vermittler und Mitarbeiter.

FONDS exklusiv: Warum ist eine bAV heutzutage für Arbeitgeber und Arbeitnehmer wichtiger denn je?

THOMAS HEß: In Zeiten erhöhter Inflation und Preissteigerungen sind die Budgets vieler Privathaushalte beschränkt. Gleichzeitig ist den Menschen aber klar, dass sie ihren Lebensstandard allein mit der gesetzlichen Rente nicht halten können. Es braucht also eine ergänzende privatwirtschaftlich organisierte Vorsorge.

Was macht die bAV besonders attraktiv?
T. H.: Es ist unstrittig, dass die bAV die bestgeförderte Vorsorgeform ist. Die staatlichen Förderungen unterstützen

Arbeitnehmer im Verlauf der oftmals jahrzehntelangen Einzahlungsphasen spürbar beim Vermögensaufbau. So verwundert es nicht, dass diese sogenannte zweite Schicht von fast allen politischen Parteien Beifall erhält.

Warum liegt sie auch im Fokus von Arbeitgebern?

T. H.: Die Lage am Arbeitsmarkt hat sich grundlegend geändert. Der Fachkräftemangel und die zunehmende Alterung unserer Gesellschaft führen dazu, dass sich Arbeitgeber für potenzielle Arbeitnehmer attraktiv machen müssen. Dies geschieht durch eine Reihe von Benefits, angefangen beim

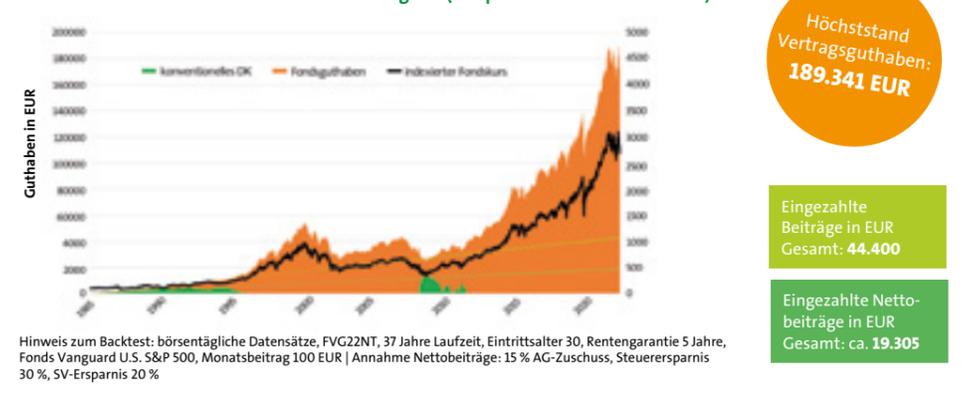
Jobticket bis hin zur Gesundheitsvorsorge. Das beliebteste Benefit ist und bleibt jedoch die bAV, weshalb Arbeitgeber, die eine Mitarbeiterbindung erzielen wollen, darauf nicht mehr verzichten können.

Dennoch stockt die Verbreitung der bAV im Mittelstand seit Jahren. Woran liegt das?

T. H.: Unternehmen sehen sich mit vielfältigen Herausforderungen und überbordender Bürokratie konfrontiert. Da will man sich nicht noch eine bAV aufladen, die immer noch als zu kompliziert wahrgenommen wird. Das hat vor allem mit den unterschiedli-

ABLAUFLEISTUNGEN IM BACKTEST

So sieht ein echter WWK IntelliProtect® Vertrag aus (beispielhafte Laufzeit: 37 Jahre)



Interview / Advertorial
VORSORGE 47

chen Rechtsgebieten zu tun, die hier ineinandergreifen, insbesondere dem Arbeits-, Steuer-, Sozialversicherungs- und Versicherungsrecht.

Liegt hierin auch ein Grund, warum sich viele Vermittler schwertun, dieses Geschäftspotenzial zu erschließen?

RUVEN SIMON: Das stimmt. Aber hier sind wir als Versicherer gefordert, die Vermittler umfassend zu unterstützen, also vor allem die komplexen Prozesse zu vereinfachen und die Servicequalität auszubauen. Genau das haben wir mit unserem ganzheitlichen Ansatz WWK bAV 2024 gemacht: Wir haben die drei Erfolgsfaktoren Produkt, Prozess und Service neu definiert und aufgesetzt, sodass Arbeitgeber und Vermittler vor, während und nach dem Abschluss keine Kaufreue entwickeln und während des Prozesses eine möglichst gute Customer Journey haben.

„Es ist unstrittig, dass die bAV die bestgeförderste Vorsorgeform ist.“

Thomas HEB,
WWK



Schauen wir zunächst auf das Produkt Ihrer bAV-Lösung. Denn am Ende zählt für Arbeitnehmer die Höhe ihrer Betriebsrente – und die steht und fällt mit

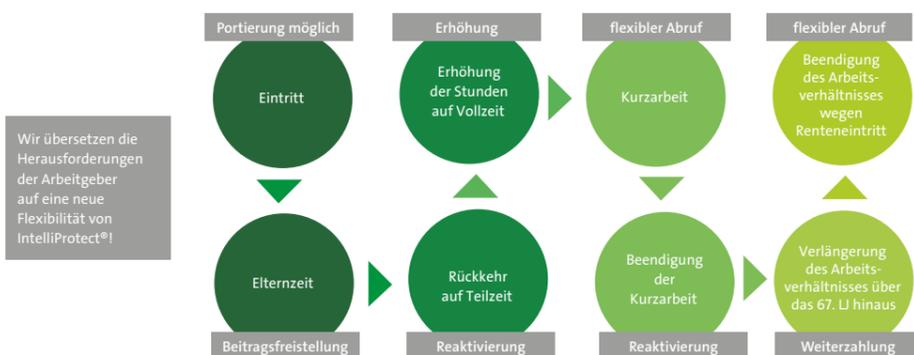
der Produktqualität. Was zeichnet Ihr Konzept aus?

T. H.: Wir setzen auf das seit 15 Jahren nachweislich performante Garantiekonzept WWK IntelliProtect® 2.0. Denn der einzigartige iCPPI-Algorithmus ermöglicht hohe Renditechancen trotz Garantien, die gerade in der bAV vorgeschrieben sind.

Nach der letzten Senkung des Garantiezinses auf 0,25 Prozent ist eine hundertprozentige Beitragsgarantie auch bei der WWK vom Tisch, oder?

HERAUSFORDERUNG	LÖSUNG
häufige Änderungen in den Arbeitsverhältnissen, deshalb ändert sich die Vorsorgesituation	volle Flexibilität in den Verträgen
Verträge sind nicht erhöhbar, deshalb müssen für einen Mitarbeiter mehrere Verträge geführt werden	der Ursprungsvertrag muss immer bis acht Prozent der Beitragsbemessungsgrenze (BBG) erhöhbar sein
Verträge sind nach längerer beitragsfreier Zeit nicht reaktivierbar	der Vertrag muss ohne Befristung reaktivierbar sein
Verträge lösen bei Änderungen hohe Kosten aus	kosteneffiziente Verträge mit klar verständlichen Gebühren

ARBEITGEBER MANAGEN ARBEITSVERHÄLTNISSE, KEINE bAV!



Interview / Advertorial
48 VORSORGE

T. H.: Klar. Ein Garantieniveau von früher 100 Prozent lässt sich bei diesem niedrigen Rechnungszins für Serviceversicherer bei Weitergabe von marktgerechten Vertriebsvergütungen nicht mehr sinnvoll darstellen. Bei der WWK haben wir das maximale Garantieniveau deshalb auf 80 Prozent abgesenkt. Für Arbeitnehmer hat dies den positiven Effekt, dass die Investitionsgrade in Aktien damit höher ausfallen können als bei einer hundertprozentigen Beitragsgarantie.

„Wir haben alle Themen im Bereich der Direktversicherung konsequent simplifiziert.“

Ruven SIMON,
WWK



15 Jahre sind eine beachtliche Zeit. Wie hat sich das Produkt zurückblickend geschlagen?

T. H.: Ja, das Produkt wird seit Einführung in der bAV stark nachgefragt. Außerdem stieß es auch in der Riester-Rente auf große Beliebtheit. Das liegt auch daran, dass sich unser Modell als deutlich renditeschonender erweist als die überwiegend von Mitbewerbern genutzten 3-Topf-Hybrid-Garantiemodelle. Der iCPPI-Garantiemechanismus schützt das Vermögen zuverlässig, losgelöst von Börseneinbrüchen und Kursschwankungen. Es eröffnet zudem hohe Renditechancen in der Ansparphase und bietet in der Entsparphase eines der höchsten Ren-

tenversprechen im Markt pro 10.000 Euro Kapital.

Für Arbeitgeber dürften die bAV-Prozesse am wichtigsten sein. Wie einfach können kleine und mittelgroße Unternehmen, die gewöhnlich nicht über freie Ressourcen für derartige betriebsfremde Themen verfügen, Ihre bAV-Lösung einführen und verwalten?

R. S.: Für diese Unternehmen ist die Direktversicherung der beste Durchführungsweg in der bAV. Deshalb haben wir alle Themen im Bereich der Direkt-

versicherung konsequent simplifiziert. Dies ermöglicht jedem Unternehmen den einfachen Zugang zur bAV.

Schauen wir auf den bAV-Alltag: Arbeitnehmer wechseln heute häufiger ihren Arbeitgeber, nehmen ein Sabbatical oder eine Elternzeit, werden befördert oder verändern ihre Vorsorgeleistungen. Solche Veränderungen müssen doch im Versicherungsvertrag abgebildet werden, oder?

R. S.: Richtig. Deshalb war es uns bei der Produktentwicklung wich-

Der bAV-Beratungsprozess

IN FÜNF SCHRITTEN ZUM ERFOLG



Infos unter: www.zusagequalifizierung.de

Interview / Advertorial
VORSORGE 49

tig, dass sich der Vertrag flexibel an die Veränderungen im Lebenszyklus des Arbeitnehmers anpassen kann und nicht umgekehrt. Das bedeutet, dass wir alle Änderungen zu alten Rechnungsgrundlagen durchführen. Dabei verzichten wir bei der vorübergehenden Beitragsfreistellung auf Storno-Gebühren und Provisionsrückzahlungen des Vermittlers. In dieser Konsequenz verwaltet ein Arbeitgeber maximal einen Vorsorgevertrag pro Mitarbeiter anstatt – wie früher – einer Vielzahl.

Spielt es dabei eine Rolle, ob Arbeitgeber im Rahmen ihrer bAV mit einem Fachanwalt oder Lohnbüro zusammenarbeiten, auf arbeitsrechtliche Dokumente zugreifen oder ein digitales Portal nutzen?

R. S.: Nein, unsere Maßgabe ist: Egal, wie es der Arbeitgeber vorsieht, wir

akzeptieren es. Wir wollen kein Formular-Pingpong. Entscheidend ist, dass wir die Willenserklärung des Arbeitgebers erkennen oder interpretieren können.

Wie sieht das in der Praxis aus?

R. S.: Beispielsweise akzeptieren wir im Standardgeschäft die komplette Bandbreite an elektronischen Signaturen. Sollten aber unsere breit aufgestellten Standardprozesse nicht ausreichen, schließen wir für den betreffenden Fall eine Einzelvereinbarung mit dem Arbeitgeber ab. Wer von wem bevollmächtigt wird und auf welche Weise dann die Willenserklärung abgegeben wird, liegt in der Hand des Arbeitgebers. Wenn gefordert, akzeptieren wir sogar Rauchzeichen. Das sind die Dinge, die es einfach machen und die wir in all unseren Prozessen berücksichtigt haben.

Wie stark sind die Prozesse digitalisiert?

R. S.: Genau genommen, spielt es für unsere Verarbeitung keine Rolle, ob Daten per Fax, per Post, per Mail oder digital zu uns gelangen. Letzteres ziehen wir natürlich vor, weil es die weitere Verarbeitung extrem erleichtert.

Wie groß sind dabei die Schnittstellenprobleme?

R. S.: Wir setzen auf vereinfachte IT-Lösungen für Beratung und Verwaltung verbunden mit einem intelligenten Schnittstellenmanagement. Da wir den Beantragungs- vom Durchführungsprozess getrennt haben und für alles eine saubere Schnittstelle anbieten, können wir mit allen zusammenarbeiten. Wir haben die im Markt etablierten digitalen Branchenstandards umfassend umgesetzt. Somit verläuft die Anbindung verschiedener Verwaltungs-Softwarelösungen und neuen Plattformen absolut reibungslos.

Welche handfesten Vorteile bringt die Digitalisierung für Vermittler?

SABINE ALDERATH: Ganz gleich, welche Prozesse Arbeitgeber und Vermittler digitalisieren wollen, wir stellen sie digital zur Verfügung. Das gilt gleichermaßen für die Beratung, den Abschluss und die Verwaltung der Verträge. Dabei unter-

HERAUSFORDERUNG	LÖSUNG
komplizierte vom Versicherer vorgegebene Prozesse lassen sich mit der Gegebenheit beim Arbeitgeber nicht vereinbaren	flexible Prozesse; die auf den Arbeitgeber ausgerichtet sind
Versicherer fordern ihr Formularwesen	Verzicht auf Formulare und eigene Formvorschriften
Versicherer benötigen Wochen für die Bearbeitung von Standardvorgängen	beurkundete Servicelevelgarantie
Versicherer geben die digitalen Prozesse vor	Technologieoffenheit, Versicherer ermöglichen multifunktionale Schnittstellen

Unterstützung von Menschen bei Auswahl und Einrichtung von Technologie

WWK KOLLEKTIV DIGITAL

WWK Kollektiv easy



WWK Kollektiv select



WWK Kollektiv digital



- Wir unterstützen bei:**
- Systemauswahl,
 - Systemindividualisierung,
 - Einrichtung verschlüsselter E-Mails,
 - U. v. m.

Interview / Advertorial
50 VORSORGE

stützen wir persönlich und individuell mit der Dienstleistung „WWK-Kollektiv digital“, weil smarte Prozesse die Beratungs- und Akquisestrecke für Vermittler spürbar vereinfachen und sie damit mehr Zeit für das Wesentliche haben.

Trotz des verstärkten Einsatzes digitaler Tools dürfte die persönliche Beratung gerade in der bAV immer noch wichtig sein. Oder fallen Ihre Erfahrungen anders aus?

S. A.: Das kommt vor allem auf die Präferenzen der Unternehmen an. Viele unserer Vertriebspartner erzielen bereits heute durch Webmeetings und spezielle Beratungssoftware über 80 Prozent ihres bAV-Umsatzes. Wenn der Arbeitgeber aber persönlich vor Ort beraten werden will, sind unsere elf bundesweit tätigen bAV-Consultants unterstützend zur Stelle.

Was heißt das zum Beispiel?

S. A.: Unsere bAV-Consultants begleiten Vermittler zu den Arbeitgebern und haben die Aufgabe, Gespräche zu führen, Kollektive zu gewinnen und Gruppenverträge einzurichten. Für den Beratungsalldag steht außerdem unsere Vertriebsberatung bAV telefonisch zu allen Fragen der Direktversicherung zur Verfügung.

Hand aufs Herz: Sind Sie mit der täglichen Erreichbarkeit in der Zentrale zufrieden?

S. A.: Wir wollen natürlich immer noch besser werden. Fakt ist aber, dass wir zu den wenigen Anbietern gehören, die Tag für Tag eine telefonische Erreichbarkeit von 8 bis 18 Uhr gewährleisten. Dabei schaffen wir es, 92 Prozent aller Vorgänge fallabschließend während des Telefonats zu bearbeiten. Die durchschnittliche Annahmezeit eines Gesprächs beträgt bei uns aktuell 24 Sekunden. Im gesamten Jahr 2023 lag dieser Wert bei 13 Sekunden. Das ist absolut einzigartig. Außerdem stellen unsere Mitarbeiter kostenlos individuelle Angebote und Beratungsansätze bereit, einschließlich Detailberechnungen für jeden Arbeitnehmer. Und ganz wichtig: die WWK bildet viele Vertriebspartner aus und entwickelt sie durch geeignete Weiterbildungskonzepte in kurzer Zeit zu versierten bAV-Beratern.

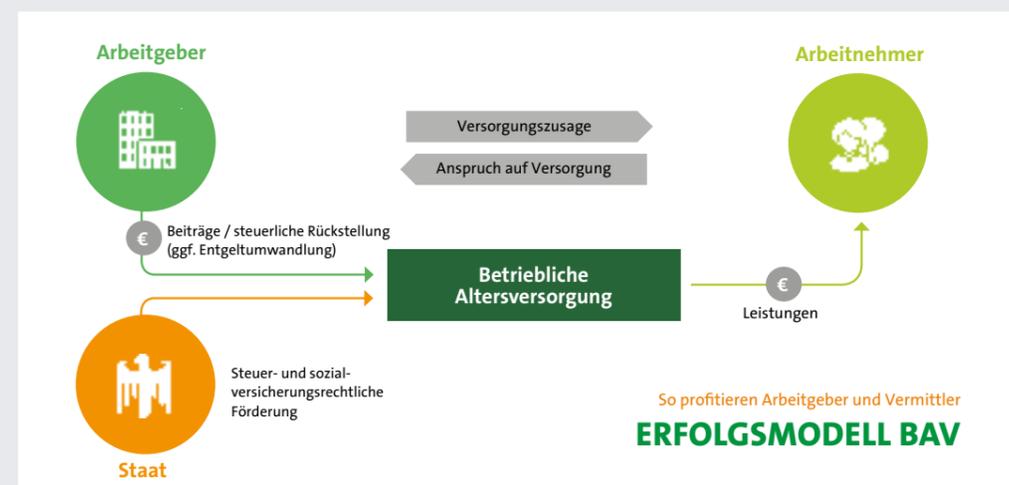
Welche Erfolge im Zusammenhang mit der Aus- und Weiterbildung können Sie für das vergangene Jahr ziehen?

R. S.: Wir haben im Jahr 2023 über hundert unabhängige Vermittler mit einer DVA-Zertifizierung ausgestattet. Zusätzlich absolvieren aktuell über 600 Teilnehmer Ausbildungsmaßnahmen zur bAV bei uns.

Schlagen sich diese Aktivitäten im Produktverkauf nieder?

T. H.: Aber ja. Seit Jahren gelingt es uns, den Produktabsatz kontinuierlich zu steigern. Historisch gesehen erzielten wir 2022 sogar den zweithöchsten bAV-Absatz in unserer Firmengeschichte. Diesen Erfolg haben wir im vergangenen Jahr wiederholt und nochmal übertroffen. Auf diesem hohen Niveau wollen wir weiterwachsen und dieses Jahr zweistellig zulegen.

HERAUSFORDERUNG	LÖSUNG
nicht nur medial, auch persönlich spüren Vermittler und Arbeitgeber grauenhaften Service	verbindlichen und messbaren Service liefern
untragbare Wartezeiten in Telefonschleifen	ausreichende Mitarbeiterkapazitäten am Telefon
unqualifizierte Aussagen am Telefon	maximal geschulte Fachkräfte im Firstlevel
keine persönlichen Ansprechpartner vor Ort	regionale Vertriebsstruktur mit Fachspezialisten vor Ort



Interview / Advertorial
VORSORGE 51

Welche Rolle spielt das bAV-Geschäft insgesamt, Herr Heß?

T. H.: Ein gutes Drittel unseres Gesamtumsatzes entfällt bereits heute auf die betriebliche Altersversorgung. Diesen Anteil wollen wir auf über 40 Prozent steigern. Dabei setzen wir sehr stark auf den mobilen, personalgestützten Vertrieb.

Wie groß ist inzwischen der Umsatzanteil von unabhängigen Vermittlern?

T. H.: Wir generieren aktuell etwa 75 Prozent des Geschäfts mit Maklern, Maklerpools und den großen überregionalen Finanzvertrieben.

Wie solide ist die WWK hinsichtlich ihrer Finanzkraft aufgestellt? Schließlich geht es bei der bAV um langfristige Verträge von mehreren Jahrzehnten.

T. H.: Im Gegensatz zu vielen Lebensversicherern spielen langlaufende festverzinsliche Wertpapiere bei der WWK seit vielen Jahren nur eine untergeordnete Rolle. Dadurch sind wir von dem zuletzt abrupten und starken Zinsanstieg nur in sehr geringem Maße betroffen. Dies spiegelt sich letztlich auch in positiven Unternehmens-Ratings, zum Beispiel vom DFSI Institut oder Metzler Ratings wieder.

„Wir schaffen es, 92 Prozent aller Vorgänge fallabschließend während des Telefonats zu bearbeiten.“

Sabine ALDERATH,
WWK



Der Bedarf an praxisgerechten bAV-Lösungen ist da, wie wir eingangs besprochen haben. Aber die wirtschaftlichen Zeiten sind herausfordernd. Warum sind Sie dennoch vom Vertriebserfolg Ihrer neuen bAV-Lösung überzeugt?

T. H.: Gerade mittelständische Arbeitgeber benötigen professionelle Vermittler, die ihnen einen Pfad durch den bAV-Dschungel aus Vorschriften, Gesetzen und Reformen schlagen. Wir haben unsere Prozesse in der Schicht 2 bei Riester aufgebaut und über viele Jahre stetig verbessert.

Mit dem Ziel, auch bei der bAV ein starker Player zu werden, wechseln wir vertrieblich gesehen sozusagen zur großen Schwester Direktversicherung. Wir kennen die Anforderungen und haben uns alle Stellschrauben angeschaut und neu justiert. Im Ergebnis bieten wir ein einzigartiges bAV-Gesamtkonzept, das durch einfaches Handling, digitale Prozesse, sichere und renditestarke Produkte und einer schlanken Abwicklung Arbeitnehmer, Arbeitgeber und Vermittler gleichermaßen überzeugt.

Weiterbildung bei der WWK

UNSER WEG ZUM BAV-PROFI



| Ausgabe 02/2024 | www.fondsexklusiv.de |

Anzeigen-Sonderveröffentlichung

procontra
informiert

Worauf es im bAV-Geschäft 2024 ankommt

Produkte, Prozesse, Service –
der stimmige Dreiklang entscheidet

WWK
Eine starke Gemeinschaft

Eine Anzeigen-Sonderveröffentlichung in Kooperation mit

Wir brauchen mehr bAV!

Liebe Leserin, lieber Leser, demografischer Wandel und damit die Sicherheit der Altersvorsorge sind ein Top-Thema. In einem sind sich alle Beteiligten einig: Wir brauchen eine höhere Durchdringungsquote in der bAV!

Der Dschungel an Vorschriften, Gesetzen und Reformen macht es Arbeitgebern und Vermittlern allerdings nicht leicht. Arbeitgeber sind auf professionelle Vermittler angewiesen, die ihnen für die bAV ein einfaches Handling, smarte Prozesse, sichere und renditestarke Produkte und eine schlanke Abwicklung gewährleisten können. Was aber braucht der Vermittler, um bei seinem Arbeitgeberkunden professionell aufzutreten? Ein performancestarkes, sicheres Produkt – smarte Prozesse, digital oder analog – kompeten-

ten Service, persönlich oder digital mit verbindlichen Standards. Optimieren Sie Ihre Prozesse, gewinnen Sie mit wesentlichen AG-Prioritäten und machen Sie 2024 zu Ihrem bAV-Jahr!

Viel Erfolg wünscht Ihr



Ruven Simon,
Leiter bAV
Vertrieb

Impressum

Verlags-Sonderveröffentlichung der Alsterspree Verlag GmbH, Kurfürstendamm 173, 10707 Berlin, Telefon: +49 (0)30 2 32 56 27 00, www.alsterspree-verlag.de
Druck: MÖLLER PRO MEDIA® GmbH, Zeppelinstraße 6, 16356 Ahrensfelde, www.moellerdruck.de
©2024 Alle Rechte vorbehalten.
Nachdruck, Aufnahme in Online-Dienste, Internet und Vervielfältigung auf Datenträger oder durch andere Verfahren (auch auszugsweise) nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.
redaktion@alsterspree-verlag.de
Redaktionsleitung: Sebastian Wilhelm
Alsterspree Verlag GmbH

Ein Markt, der auf Sie wartet

Warum die bAV-Beratung Zukunft hat

Wie es um die gesetzliche Rente bestellt ist, hat sich unter den Arbeitnehmern herum-

gesprachen. Nur jeder fünfte glaubt laut einer aktuellen Deloitte-Studie noch daran,



EINFÜHRUNG | 5

mit dieser ersten Säule der Altersversorgung im Ruhestand klarzukommen. Jeder dritte erwartet gar, noch nicht mal die Hälfte seiner Ausgaben mit der gesetzlichen Altersrente decken zu können. Folgerichtig ist es da, dass eine betriebliche Altersversorgung (bAV) stetig an Beliebtheit gewinnt. Unter den gefragtesten Mitarbeiterbenefits rangiert sie vor Boni, Dienstwagen & Co. klar auf Platz eins (siehe Grafik auf Seite 7).

Umso erstaunlicher, dass die bAV-Marktdurchdringung in kleinen und mittleren Unternehmen zuletzt deutlich unter die Hälfte zurückging. Auch wenn man die labile Konjunkturlage in den vergangenen Jahren in Rechnung stellt: Größter Schmerzpunkt der Mittelständler ist nicht ein Mangel an Aufträgen, sondern an Arbeitskräften. Dieses Wachstumshemmnis bekämpft man,

indem man seine Attraktivität als Arbeitgeber erhöht – wozu mit der bAV ein zugkräftiges Instrument bereitsteht, das die Unternehmen wegen der staatlichen Förderung günstiger kommt als eine Gehaltserhöhung. Da der Arbeitskräftemangel demografisch bedingt zunehmen wird, liegt hier großes Zukunftspotenzial für bAV-Experten.



Nur jeder fünfte Arbeitnehmer erwartet, dass seine gesetzliche Rente ausreichen wird.

Beratung ist gefragt

Offenbar sind zu wenige kleinere und mittlere Unternehmen in Deutschland gut über die bAV informiert, überkommene Vorurteile über eine zeitintensive Verwaltung inklusive. Eine Wissenslücke, die es nicht ▶

6 | EINFÜHRUNG

▶ nur aus sozialpolitischen Gründen zu schließen gilt. Indem Sie Gewerbetreibenden beim Anwerben und Halten von Arbeitskräften mit einer tragfähigen bAV-Lösung helfen, stärken Sie die heimische Wirtschaft. Und gewinnen hochwertige Kunden mit der Aussicht auf Cross-Selling, da Sie bei jeder Firma gleich ein ganzes Kollektiv von Ihrer Arbeit überzeugen können. Es lohnt sich also, sich das Know-how, das Sie für eine seriöse bAV-Beratung mitbringen sollten, anzueignen. Auch wenn es nicht ohne ist: Neben den Durchführungswegen mit ihren Vor- und Nachteilen sowie einem Überblick über das Produktangebot benötigen Sie Kenntnisse der rechtlichen Rahmenbedingungen (etwa Arbeits-, Steuer- und Sozialversicherungsrecht) und der erforderlichen Prozesse.

Was zeichnet eine gute bAV-Lösung aus?

Zudem sollten Sie wissen, welche Kriterien eine gute bAV-Lösung erfüllen sollte. Für Arbeitnehmer zählen insbesondere Sicherheit und Rendite. Von zentraler Bedeutung ist daher das Rentenversprechen, denn bei einem niedrigen Ver-



»Bei der Information und Kommunikation von bAV-Angeboten gibt es großes Verbesserungspotenzial.«

Deloitte, bAV-Studie 2023

rentungsfaktor nützt auch die beste Performance der gewählten Anlage wenig. Arbeitgeber legen zusätzlich großen Wert auf schlanke, ressourcenschonende Prozesse – vor allem für die fortlaufende Verwaltung der bAV – und auf Servicequa-

EINFÜHRUNG | 7

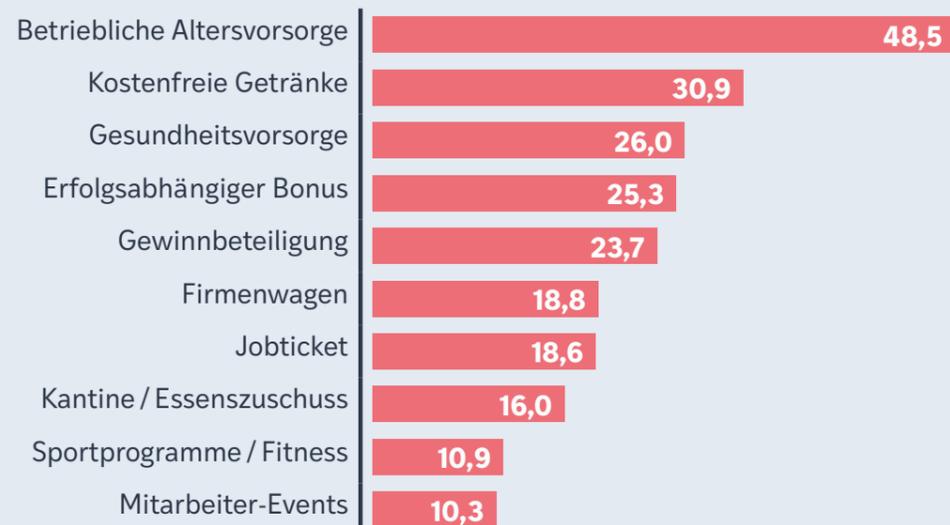
lität, wie sie beispielsweise in kurzen Bearbeitungszeiten zum Ausdruck kommt. Diese oftmals wenig beleuchteten Dimensionen einer bAV-Lösung werden wegen ihrer Kritikalität im Folgenden näher betrachtet. Es gebe „bei der Information und Kommunikation von bAV-Angeboten kontinuierlich

großes Verbesserungspotenzial“, schreibt Deloitte in der bereits zitierten Studie. Betrachten Sie es als Einladung und Chance, das Informationsdefizit zu beheben. Persönliche Beratung wird dabei von jedem zweiten Arbeitnehmer hochgeschätzt – und am Ende honoriert. ■



Fachkräftemagnet bAV

Die bei Arbeitnehmern beliebtesten Benefits



Angaben in %

Quelle: StepStone, Stand: 2021

8 | PROZESSE UND SERVICES

Der bAV-Paradigmenwechsel

Moderne Lösungen passen sich dem Kunden an, nicht umgekehrt.

Es versteht sich, dass eine bAV-Lösung gute Renditechancen und, darauf basierend, eine möglichst hohe garantierte Rentenleistung bieten sollte.

Das war, ist und bleibt das Fundament für langfristige Kundenzufriedenheit. Doch der „Überbau“ hat sich in den letzten Jahren gewandelt, mit



PROZESSE UND SERVICES | 9

Folgen für die Produkt- und Anbieterauswahl wie auch für die Beratungsarbeit. Lange haftete der bAV der Ruf an, ein bürokratisches Monstrum zu sein, das wertvolle betriebliche Ressourcen verschlingt. Als starr und unflexibel galten die Vorgaben seitens des Gesetzgebers und des Versicherungsanbieters, als aufwendig und kompliziert die laufende Verwaltung. Vor allem bei den sogenannten Störfällen – bei denen es sich eigentlich zumeist um alltägliche Änderungen handelt (siehe Grafik auf Seite 10) – wurde traditionell Schriftverkehr fällig. Noch heute haben viele Unternehmer dieses Image vor Augen, wenn sie auf die bAV angesprochen werden.

Prozessflexibilität statt Vorgaben

Doch die Zeiten haben sich geändert. Heute müssen die

Mittelständler nicht mehr den Prozessvorgaben der bAV-Anbieter Folge leisten; vielmehr werden die Prozesse auf die jeweiligen Arbeitgeberbedürfnisse und -wünsche zugeschnitten. Dazu kommen avancierte technische Lösungen und



Der »Überbau« der bAV hat sich gewandelt.

Schnittstellen zum Einsatz, gegebenenfalls auch individuelle Willenserklärungen. Die Kombination aus Servicegeist des Versicherers und digitalen Tools zahlt sich für die Unternehmen in hocheffizienten Prozessen aus. Das macht sich schon beim Aufsetzen der bAV-Lösung bemerkbar, noch mehr aber in der langfristigen Administration. Auch für Vermittler ist diese Prozessflexibilität der ▶

10 | PROZESSE UND SERVICES

▶ Versicherer, mit denen sie kooperieren, wichtig. Wer anbieterunabhängig berät, greift in der Regel auf mehrere Technikdienstleister zurück, von Xempus über eVorsorge bis hin zu Penseo. Der favorisierte Anbieter sollte daher über entsprechende Anbindungen und Schnittstellen verfügen. Zudem empfehlen sich Verträge und Prozesse, die den Kunden viele

Optionen offenlassen, eine Beitragsfreistellung ohne Nachteile wie Kündigung des Vertrages, da Mindestwerte nicht erreicht werden, oder eine Schmälerung der Garantie.



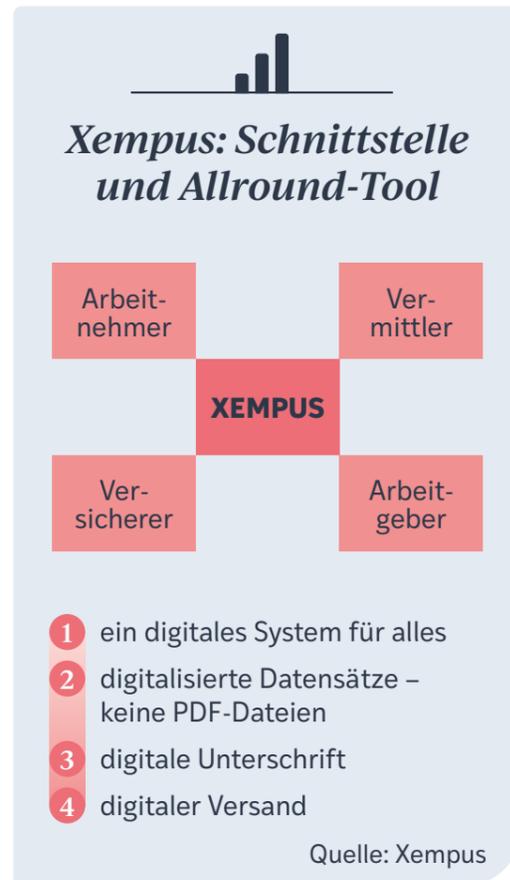
Digitale Tools können nicht alle Eventuali- täten abdecken.



PROZESSE UND SERVICES | 11

Spreu und Weizen

Die digitalen bAV-Plattformen vereinfachen und flexibilisieren die Verwaltung erheblich. Xempus etwa ist intuitiv bedienbar, verbindet alle vier Hauptbeteiligten und kommt gänzlich ohne Papierkram aus (siehe Grafik). Alle Eventualitäten können auch solche Tools allerdings nicht abdecken. Sind Vorgänge außerhalb der Norm zu verarbeiten, kommt es auf den Service des Anbieters an. Und hier trennt sich die Spreu vom Weizen. Bei der Anbieterauswahl sollte dieses Kriterium deshalb mit im Fokus stehen. Arbeitgeber wie Vermittler schätzen und brauchen schnelle, unbürokratische Unterstützung durch persönliche Ansprechpartner, die nicht nur Ahnung von der Materie, sondern auch Entscheidungsprokura haben. Der richtige Versicherungspartner an der Seite des Vermittlers



– und der Unternehmen – entscheidet folglich über den Erfolg der bAV-Lösung. Warum der Dreiklang aus Produkt, Prozessen und Service stimmig sein sollte, erfahren Sie auch im folgenden Interview mit einem gestandenen bAV-Vertriebsexperten. ■

12 | INTERVIEW

»Alle bAV-Prozesse stellen wir digital zur Verfügung«

Ruven Simon, Leiter bAV Vertrieb bei der WWK, im Interview

procontra: Wie steht der bAV-Markt in Deutschland nach Ihrem Eindruck derzeit – nach mehreren konjunkturell krisenhaften Jahren – da?

Ruven Simon: Die globalen Wirtschaftskrisen betreffen Arbeitgeber in unterschiedlichsten Branchen teilweise stark. Arbeitsplätze sind dabei in der Regel wegen des mittlerweile überall ausgeprägten Fachkräftemangels aber nicht gefährdet. Die bAV bewegt sich daher in einem sehr stabilen Marktumfeld. Wir verzeichnen seit Jahren sogar eine stetig steigende Nachfrage.

procontra: Laut einer Deloitte-Studie ist Sicherheit für Arbeitnehmer das wichtigste Kriteri-



um einer bAV-Lösung, weit vor der Rendite. Wie zeigt sich das im vertrieblichen Alltag?

Simon: Arbeitnehmer wollen eine sichere Altersvorsorge: Sie

INTERVIEW | 13

legen Wert auf hohe Garantien in der Rente und einen verlässlichen Anbieter. Intransparente Lösungen, die den Rentenfaktor erst bei Rentenbeginn festlegen oder nur geringe Rentenleistungen garantieren, werden immer weniger akzeptiert. Die WWK wird von den Marktteilnehmern aufgrund ihrer Finanzstärke, der hohen Transparenz in der Garantierzeugung und hoher garantierter Rentenfaktoren auf das Gesamtguthaben sehr positiv wahrgenommen. Unsere Absatzzahlen zeigen eindeutig, dass Vermittler, Arbeitgeber und Arbeitnehmer uns deswegen verstärkt als bevorzugten bAV-Partner wählen.

procontra: Wie wichtig ist eine anwaltlich begleitete Versorgungsordnung?

Simon: Arbeitsrechtlich ist es für den Arbeitgeber die beste Lösung. Er profitiert von klaren Regelungen, einer einfachen Administration,

Erfüllung der Rechtspflichten und Begrenzung der Arbeitgeberverpflichtung sowie der Haftungsübernahme durch einen Rechtsanwalt.

procontra: Welche Rolle spielt die Digitalisierung in der bAV?

Simon: Mittels Digitalisierung



»Wir vereinfachen, verschlanken und verbessern konsequent jeden Teil der bAV.«

können wir viele Prozesse in der Beratung und in der Verwaltung vereinfachen. Als Service-Versicherer sehen wir hier unseren Ansatz: Alle Prozesse, die Arbeitgeber und Vermittler digitalisieren wollen, stellen wir digital zur Verfügung; bei der Beratung, beim Abschluss und in der Verwaltung der Verträge.

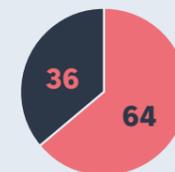
procontra: Wie unterstützt die WWK kooperierende bAV- ▶

14 | INTERVIEW

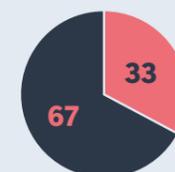


Nicht zu hoch pokern

Würden Sie folgendes Angebot einer garantierten Rente von 500 € vorziehen: Ihnen werden nur 250 € garantiert, aber Sie haben eine 50-prozentige Chance auf insgesamt 750 €?



Würden Sie folgendes Angebot einer garantierten Rente von 500 € vorziehen: Ihnen wird nichts garantiert, aber Sie haben eine 50-prozentige Chance auf insgesamt 1.000 €?



■ ja ■ nein

Angaben in %

Quelle: Deloitte-bAV-Studie, Stand: 2023

▶ Vermittler darüber hinaus?

Simon: Die bAV wird in der Praxis oftmals als sehr komplex wahrgenommen. Die WWK unterstützt ihre Vertriebspart-

ner daher sehr zielgerichtet: Über die Münchner Zentrale steht die Vertriebsberatung bAV telefonisch oder im Chat zu allen Fragen in der Direktversicherung zur Verfügung. Das bAV Kompetenz Center flankiert die spezielle bAV mit Rückdeckungslösungen für Unterstützungskassen und Pensionszusagen. Darüber hinaus bereitet unser bAV-Projekt-service die Beratungen des Vermittlers inklusive aller Beratungsdokumente individuell vor. Analog oder digital. Dezentral haben wir zudem mit elf bundesweit tätigen bAV-Consultants Experten, die Vermittler persönlich vor Ort bei Weiterbildungen, bei der Akquise und bAV-Konzeptionen sowie bei Arbeitgeberterminen unterstützen.

procontra: Von der Politik wird eine bAV-Durchdringung von 80 Prozent angestrebt – wie kann dieses überaus ambitio-

INTERVIEW | 15

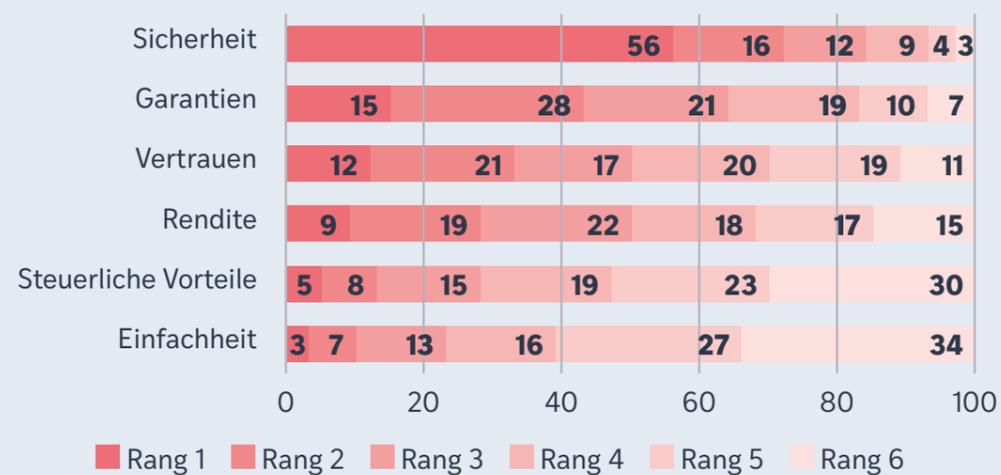
nierte Ziel erreicht werden?

Simon: Die Politik hat uns und unseren Vertriebspartnern einen sozialpolitischen und volkswirtschaftlichen Auftrag gegeben: die bAV stärker zu verbreiten. Eingangs haben wir schon davon gesprochen, dass bAV komplex sein kann. Das heißt, wir als Anbieter sind Teil des Problems. Deshalb

vereinfachen, verschlanken und verbessern wir konsequent jeden Teil der betrieblichen Altersvorsorge, sodass die Customer Journey für alle Beteiligten deutlich besser ist. Zusätzlich bilden wir aktiv jährlich über 500 Vermittler in und um die bAV weiter. Denn ohne Fortbildung kein Fortschritt. ■

**Safety first!**

Welche Eigenschaften Arbeitnehmern bei einer bAV wichtig sind



Angaben in %

Quelle: Deloitte-bAV-Studie, Stand: 2023

16 | ANBIETERPORTRÄT

Eine für alle drei

Womit die WWK bei Produkten, Prozessen und Services überzeugt



Ein bAV-Anbieter, der die Zeichen der Zeit früh erkannt und sich entsprechend zukunftsweisend aufgestellt hat, ist die WWK. Die Produkte des innovationsfreudigen Münchner Traditionsversicherers gehören zu den führenden am deutschen bAV-Markt. Dafür sorgen beispielsweise die Garantien bei der beitragsorientierten

Leistungszusage (BOLZ; siehe Grafik), etwa eine Beitragsfreistellung ab dem ersten Monat und eine Garantierente bei vorzeitigem Rentenbeginn. Zudem sind attraktive, vertraglich fixierte Rentenfaktoren Standard. Doch darüber hinaus hat sich die WWK insbesondere seit den Anfängen der Digitalisierung auch bei der

ANBIETERPORTRÄT | 17

Prozessqualität und -flexibilität als Vorreiterin erwiesen. Die Vertriebspartner und Endkunden können die bAV heute von Ende zu Ende digital abwickeln, von der Information und Beratung über den Abschluss bis hin zur Administration. Dazu steht primär das WWK bAVnet von Xempus offen, aber auch andere bAV-Plattformen. Fortlaufend werden die BiPRO-Anbindungen ausgebaut und hilfreiche Tools wie Smart FIX oder eSignatures in den Workflow integriert.

Exzellenz im Service

Auch in der dritten Dimension einer bAV-Lösung, dem Service, gibt die WWK Vollgas, wie immer wieder von unabhängiger Seite bestätigt wird (unter anderem vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung, vom „Handelsblatt“ und von der „WirtschaftsWoche“). Ausdruck findet dies etwa im

5 BOLZ-Garantien für jede Betriebsrente

- Beitragsfreistellungsgarantie**
ab 1. Monat
- Garantierte Todesfalleistung**
> 50 % der eingezahlten Beiträge
- Garantierte Rentenfaktoren inkl. Besserstellungsoption**
in Verbindung mit garantierter Ablaufleistung
- Garantierte Übertragungs- und Rückkaufswerte**
> 50 % der eingezahlten Beiträge
- Tarifstufengarantie bei Austritt aus dem Kollektiv**

Arbeitgeber-Service-Versprechen+ (siehe Grafik), das eine schnelle Bearbeitung garantiert und dem Leitbild der mittlerweile bewährten WWK-Echtzeitgarantie folgt. Eine enor- ▶

18 | ANBIETERPORTRÄT

▶ me Zeitersparnis verschafft Vermittlern und deren Kunden auch WWK Kollektiv easy: damit können Gruppenversicherungsverträge fallabschließend mit nur einem Formular beantragt werden, Anmeldungen inklusive. Nicht zuletzt

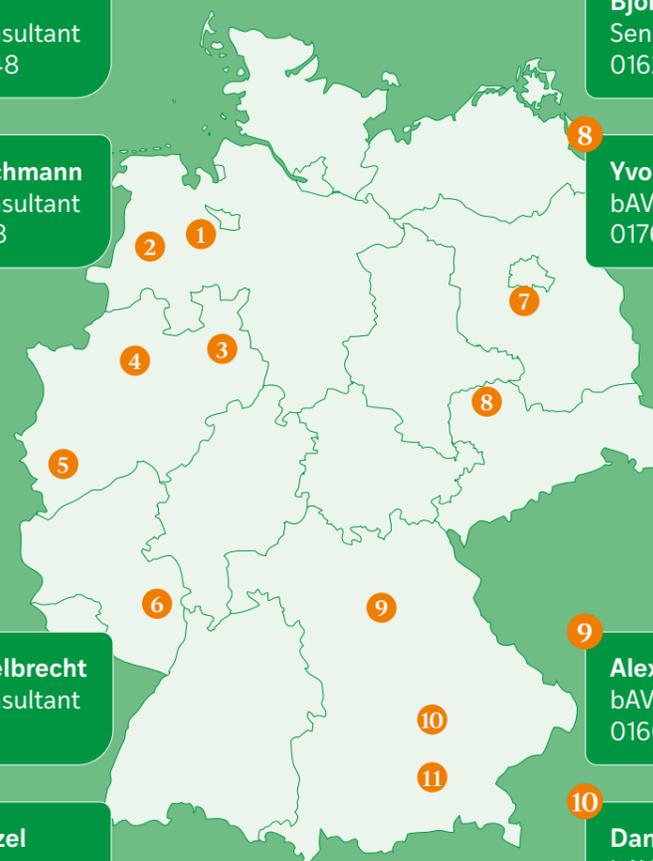
stimmt auch der persönliche Draht: Kooperierende Makler können sich bei allen Anliegen an versierte bAV-Consultants der WWK wenden, die bundesweit nach Kräften unterstützen. Das ist bAV-Vertriebsservice, wie er sein soll. ■

Blitz-Service für Arbeitgeber

Leistungen	Arbeitgeber-Service-Versprechen Meldung per Post oder E-Mail	Arbeitgeber-Service-Versprechen+ Meldung über das WWK bAVnet
Austritt / Wechsel VN • Wechsel von AG zu AG • Wechsel von AG auf AN • Wechsel von privat auf den neuen AG	✓	✓
Zahlungsunterbrechung im Dienstverhältnis, z. B.: • Krankheit • Elternzeit • Beitragsfreistellung etc.	✓	✓
Namensänderung		✓
Adressänderung		✓
Reduzierung		✓
Wiederinkraftsetzung		✓

Quelle: WWK

Für Sie da: Ihre bAV-Experten der WWK



1 Wolfgang Lau
bAV-Consultant
0176 55 64 56 16

2 Stefan Möller
Senior bAV-Consultant
0151 62 40 53 48

3 Sebastian Buschmann
Senior bAV-Consultant
0151 17 62 17 48

4 Christoph Engelbrecht
Senior bAV-Consultant
0163 160 16 34

5 Christoph Bunzel
bAV-Consultant
0152 29 42 58 41

6 Dietmar Stiegler
Senior bAV-Consultant
0151 53 92 28 43

7 Björn Farr
Senior bAV-Consultant
0162 101 56 75

8 Yvonne Browa
bAV-Consultant
0176 32 03 44 56

9 Alexander Bogatic
bAV-Consultant
0160 95 51 33 82

10 Daniel Kannengießer
bAV-Consultant
0172 763 58 82

11 Daniel Meisinger
Senior bAV-Consultant
0160 362 66 61

WWK

Eine Anzeigen-Sonderveröffentlichung in Kooperation mit **WWK** Eine starke Gemeinschaft

WWK FOKUS

FOKUS

WWK

Die Zeichen der Zeit stehen auf bAV

„Der Mangel an (qualifizierten) Arbeitskräften ist zu einer der größten Herausforderungen für die Unternehmen in Deutschland geworden“, bringt das ifo Institut die Lage am Arbeitsmarkt auf den Punkt. Stärker als bekannte Großunternehmen ist der Mittelstand von der Personalknappheit betroffen. Gemäß einer Umfrage des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) liegt der Bereich „Fachkräfte/demografische Entwicklung“ unter allen Problemfeldern mit Abstand vorn, weit vor dem wachsenden Wettbewerbsdruck oder der Energieversorgung. Die relevanten Indikatoren lassen keinen Zweifel daran, dass sich das Problem in den kommenden Jahren noch verschärfen wird. Auch die kleinen und mittleren Unternehmen vor Ihrer Haustür werden davon nicht verschont bleiben – oder sind bereits heute dankbar für Unterstützung bei der Akquise von Arbeitskräften. Auf ebendieses Ziel zahlt eine betriebliche Altersversorgung (bAV) ein, der Klassiker und zugleich das kräftigste Zugpferd unter den Mitarbeiterbenefits. Sinn und Nutzen – um angesichts der Perspektiven der gesetzlichen Rente nicht zu sagen: die Notwendigkeit – ei-

ner Betriebsrente sind für jeden unmittelbar verständlich. Wer umworbene Arbeitskräfte gewinnen und an sein Unternehmen binden will, hat deshalb mit der bAV ein Pfund, mit dem sich wuchern lässt. Entsprechend gefragt ist bAV-Know-how. Makler können mit dem Aufsetzen einer Betriebsrentenlösung entscheidend zum Unternehmenserfolg beitragen und „auf einen Schlag“ die ganze Belegschaft von sich überzeugen. Dank digitaler Tools geht das heutzutage auch

über weite Distanzen hinweg, wie die WWK-Experten Ruven Simon und Thomas Heß im Interview auf den Folgeseiten erläutern. Erfahren Sie unter anderem, warum die bAV auch und gerade in konjunkturell schwierigen Zeiten ein Wachstumsfeld für Makler darstellt, wo diese das nötige Fachwissen für Beratung und Vermittlung erhalten, welche Rolle die Digitalisierung spielt und warum viele Anbieter ihr Rentenversprechen lieber ins Kleingedruckte verbannen. ■



Foto: Luis Alvarez

procontra FOKUS in Zusammenarbeit mit der WWK

FOKUS WWK

»Stabiles Markt- umfeld für die bAV«

Ruven Simon und Thomas Heß von der WWK im Gespräch über den bAV-Markt, Kundenvorlieben und Maklerchancen

SW SEBASTIAN WILHELM

procontra: Wie steht der bAV-Markt in Deutschland nach Ihrem Eindruck derzeit da?

Thomas Heß: Die betriebliche Altersversorgung bewegt sich in einem stabilen Marktumfeld. In Zeiten der Inflation und Preissteigerungen liegt es nahe, dass viele Arbeitnehmer in Deutschland ihre Vorsorgeanstrengungen einschränken, allerdings ist das Bewusstsein für den privaten Vorsorgebedarf deutlich gestiegen. Kunden setzen deshalb ihre Sparvorgänge diszipliniert fort. Die bAV liefert eine äußerst sinnvolle Möglichkeit, Steuervorteile zu nutzen und die Altersrente zu erhöhen, und durch Entgeltumwandlung ist das auch selbstbestimmt möglich.

procontra: Welche Rolle spielt dabei der wachsende Arbeitskräftemangel?

Heß: Der Arbeitsmarkt hat sich in den letzten Jahren – vor allem seit Corona – stark verändert. Heute müssen sich Arbeitgeber für potenzielle Arbeitnehmer attraktiv machen und gewisse Benefits bieten. Dazu gehört in erster Linie auch die bAV. Denn fast alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind sich der Situation bei der gesetzlichen Rente bewusst und halten die bAV für eine gute Lösung zur Verbesserung der eigenen Versorgungssituation im Alter. Die bAV ist also heutzutage aus dem Angebot der Bene-

fits, mit denen Arbeitgeber für Mitarbeiterbindung sorgen können, nicht mehr wegzudenken.

procontra: Wie können Gewerbemakler potenzielle Kunden am besten finden und überzeugend ansprechen?

Ruven Simon: Gewerbemakler haben per se bereits den Fuß in der Tür, denn beim Arbeitgeber ist ihre Dienstleistung

»Arbeitnehmer
setzen in
erster Linie auf
eine sichere
Altersvorsorge.«

Thomas Heß

durch unterschiedliche Gewerbeversicherungen bereits bekannt. Nun gilt es, auch die bAV in den Unternehmen weiter bekannt zu machen und zu fördern. Um die Durchdringung insbesondere bei kleineren und mittleren Unternehmen weiter zu erhöhen, ist es zunächst einmal sinnvoll, das Know-how der Finanzberater zu stärken. Sie müssen sich bei den Unternehmen als versierte und

kundenorientierte Berater präsentieren können. Das notwendige Fachwissen liefern wir mit unserem modernen siebenstufigen Ausbildungsprogramm. Zusätzlich können bei der Beratung jederzeit unsere bAV-Consultants als Experten hinzugezogen werden.

procontra: Ist die geografische Nähe zum Kunden unverzichtbar oder könnte man auch bundesweit – mithilfe digitaler Tools – bAV-Beratung anbieten?

Simon: Unsere Erfahrung zeigt, dass regionale Nähe heute nicht mehr unbedingt notwendig ist. Wir arbeiten mit vielen Vertriebspartnern zusammen, die durch Webmeetings und spezielle Beratungssoftware bereits heute über 80 Prozent ihres bAV-Umsatzes deutschlandweit erreichen. Entscheidend ist aber natürlich immer, welche Präferenzen der Arbeitgeber hat. Wenn es für ihn wichtig ist, persönlich vor Ort beraten zu werden, dann unterstützen unsere bAV-Consultants mit fachlicher Expertise und einem guten verkäuferischen Gespür gerne vor Ort.

procontra: Sicherheit ist für Arbeitnehmer das wichtigste Kriterium einer bAV-Lösung, weit vor der Rendite. Wie zeigt sich das im vertrieblichen Alltag?

Heß: Arbeitnehmer setzen in erster Linie auf eine sichere Altersvorsorge: Sie legen Wert auf hohe Garantien in der Rente und einen verlässlichen Anbieter. Intransparente Lösungen, die den Rentenfaktor erst bei Rentenbeginn festlegen oder nur geringe Rentenleistungen garantieren, werden immer weniger akzeptiert. Die WWK wird von den Marktteilnehmern aufgrund ihrer Finanzstärke, hohen Transparenz in der Garantierzeugung und hohen garantierten Rentenfaktoren auf das Gesamthaben sehr positiv wahrgenommen.

procontra: Schaut man sich das bAV-Infomaterial verschiedener Anbieter an,

procontra FOKUS in Zusammenarbeit mit der WWK

WWK FOKUS



Ruven Simon, Leiter bAV Vertrieb, WWK



Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor, WWK

fällt auf, dass das Rentenversprechen oft nur am Rande behandelt wird. Woran könnte das liegen?

Simon: Viele Anbieter bieten keine oder nur geringe garantierte Rentenversprechen an und vermeiden es daher, das Thema anzusprechen. Einige bekannte, große Marktteilnehmer legen bedingungsgemäß erst bei Renteneintritt den Rentenfaktor fest, der maßgeblichen Einfluss auf die spätere Rente hat. Dabei geht es in der bAV im Kern immer um die Rente. Die Leistung ist später in voller Höhe steuerpflichtig und muss auch verbeitragt werden. Eine Kapitalleistung ist zwar bei nahezu allen Anbietern möglich, in der Nettobetrachtung aber äußerst unvorteilhaft. Die WWK ist im Markt für ihre hohen, garantierten Rentenfaktoren bekannt. Dieser Vorteil wird in der Vermittlerschaft zunehmend erkannt.

procontra: Welche Rolle spielt die Digitalisierung in der bAV?

Simon: Mittels Digitalisierung können wir viele Prozesse in der Beratung

und in der Verwaltung vereinfachen. Als Service-Versicherer sehen wir hier unseren Ansatz: alle Prozesse, die Arbeitgeber und Vermittler digitalisieren wollen, stellen wir digital zur Verfügung; bei der Beratung, beim Abschluss und in der Verwaltung der Verträge. Smarte Prozesse vereinfachen die Beratungs- und Akquisestrecke für den Vermittler spürbar.

procontra: Wie unterstützt die WWK kooperierende bAV-Vermittler?

Simon: Die bAV wird in der Praxis oftmals als sehr komplex wahrgenommen. Die WWK unterstützt ihre Vertriebspartner daher sehr zielgerichtet: Über die Münchner Zentrale steht die „Vertriebsberatung bAV“ telefonisch oder im Chat zu allen Fragen der Direktversicherung zur Verfügung. Das „bAV Kompetenz Center“ flankiert die spezielle bAV mit Rückdeckungslösungen für Unterstützungskassen und Pensionszusagen. Darüber hinaus bereitet unser bAV-Projektservice die Beratungen des Vermittlers inklusive aller Beratungs-

dokumente individuell vor. Analog oder digital. Dezentral haben wir zudem mit elf bundesweit tätigen bAV-Consultants Experten, die Vermittler persönlich vor Ort bei Weiterbildungen, bei der Akquise und bAV-Konzeptionen sowie bei Arbeitgeberterminen unterstützen.

procontra: Von der Politik wird eine bAV-Durchdringung von 80 Prozent angestrebt. Wie ist das zu schaffen?

Heß: Die Politik hat der Versicherungswirtschaft und ihren Vertriebspartnern einen klaren sozialpolitischen und volkswirtschaftlichen Auftrag gegeben: die bAV stärker zu verbreiten. Wir haben schon davon gesprochen, dass bAV komplex sein kann. Wir als Anbieter sind also auch Teil des Problems. Deshalb vereinfachen, verschlanken und verbessern wir konsequent jeden Teil der betrieblichen Altersvorsorge, sodass die Customer Journey für alle Beteiligten deutlich besser wird. Zusätzlich bilden wir aktiv jährlich über 500 Vermittler weiter. Denn ohne Fortbildung kein Fortschritt. ■

WWK Versicherungen | info@wwk.de | Vertriebsberatung +49 89 5114-2000 | bAV-Beratung +49 89 5114-2500



Erfolgsfaktoren bAV: Produkt, Prozess und Service

INTERVIEW MIT RUVEN SIMON, LEITER BAV VERTRIEB DER WWK LEBENSVERSICHERUNG A. G.

Die WWK fokussiert verstärkt auf die betriebliche Altersversorgung. Für eine gute Marktpositionierung vereinfacht der Versicherer Prozesse und baut Serviceangebote aus. Dazu zählen digitale Lösungen aber auch wieder das gute alte Telefon – auf Wunsch der Makler.

Herr Simon, in der bAV wird viel an Services gearbeitet. Oftmals gehen die Bestrebungen der Versicherer dennoch an den Bedürfnissen der Arbeitgeber vorbei. Mit Ihrer Nähe zur Praxis: Warum passiert das?

Bis vor wenigen Jahren herrschte in der Branche eine weitgehende Servicewüste: Schlechte Erreichbarkeit, lange Wartezeiten, späte Antworten waren eher die Regel als die Ausnahme. Mittlerweile hat sich die Branche stark verändert. Versicherer sind in den digitalen Service eingestiegen und bieten insbesondere für Endkunden Kommunikationskanäle wie Chats, Mails und WhatsApp. Doch bei genauerem Hinsehen erkennt man, dass in vielen Fällen lediglich kostengünstige Servicebausteine ausgerollt wurden. Oft fehlt ein ganzheitlicher Ansatz, der auch Vermittler und Arbeitgeber in den Blick nimmt. Unser Ziel war, die notwendigen Prozesse in der bAV für alle Beteiligten einfacher zu gestalten: mit vereinfachten IT-Lösungen für Beratung und Verwaltung über ein intelligentes Schnittstellenmanagement.

Welche Rolle spielt bei der Betrachtung die neue oder zumindest veränderte Arbeitswelt?

Heute wechseln die Mitarbeiter

häufiger den Arbeitgeber, nehmen Sabbaticals, Elternzeiten oder arbeiten länger als vereinbart. Hinzu kommen Themen wie Kurzarbeit oder Erhöhungen der Entgeltumwandlung. Den klassischen Fall, dass ein Mitarbeiter mit seiner Lehre in ein Unternehmen eintritt und 40 Jahre lang dort arbeitet, gibt es kaum mehr. All das stellt Arbeitgeber bisher vor große Herausforderungen in der Verwaltung und Abwicklung der bAV. Denn sie ist immer an das Entgelt geknüpft und damit muss sich auch der Versicherungsvertrag entsprechend verändern können.

„Die WWK bietet seit Anfang 2024 in ihrem neuen Direktversicherungstarif die Möglichkeit, alle Änderungen zu den bei Vertragsabschluss festgelegten Rechnungsgrundlagen durchzuführen.“

Die WWK hat darauf reagiert und bietet seit Anfang 2024 in ihrem neuen Direktversicherungstarif die Möglichkeit, alle Änderungen zu den bei Vertragsabschluss festgelegten Rechnungsgrundlagen durchzuführen. Das bedeutet: Der Vertrag kann jederzeit erhöht, beitragsfrei gestellt, reaktiviert oder über die verlängerte Zeit hinaus weiter bespart werden. Dabei verzichten wir bei der vorübergehenden Beitragsfreistellung auch auf

Stornogebühren und Provisionsrückzahlungen des Vermittlers.

Sie wollen die Sprache der Kunden reden und die Customer Journey verbessern. Mit welchen Maßnahmen?

Wir betrachten die bAV im Licht der drei Erfolgsfaktoren Produkt, Prozess und Service. In allen drei Teilbereichen haben wir identifiziert, was zu tun ist, damit der Vermittler und der Arbeitgeber vor, während und nach dem Abschluss keine Kaufreue und während des Prozesses eine möglichst gute Customer Journey hat. Eine wesentliche Maßnahme war die Entbürokratisierung des gesamten Geschäftsabwicklungsprozesses.

Die Beantragung einer Direktversicherung berührt Versicherungs- und Arbeitsrecht, die ein unterschiedliches Formular- und Unterschriftswesen erfordern. Wir verzichten mittlerweile auf die Formulare und versuchen stattdessen nur, die Willenserklärung des Arbeitgebers und des Vermittlers zu erkennen – egal, wie und in welcher Form sie uns diese mitteilen – und dann mit unserer Willenserklärung zu bestätigen.

Das Produkt ist dabei nur noch ein Hygienefaktor, wie man so schön sagt?

Für den Arbeitgeber ja. Für ihn zählt überwiegend ein schlanker

Prozess und maximale Flexibilität. Aber der Arbeitnehmer hat das Ziel einer hohen Rente und diesen Wunsch möchte der Arbeitgeber erfüllen.

Mit unserm Garantiekonzept WWK IntelliProtect® bieten wir bereits seit vielen Jahren einen einzigartigen iCPPI-Algorithmus zur Herstellung einer renditeschonenden Beitragsgarantie. Die Nachfrage ist hoch, weil in der Ansparphase hohe Renditechancen und in der Entsparphase eines der höchsten Rentenversprechen im Markt pro 10.000 Euro Kapital möglich sind. Wichtig für Arbeitgeber und Arbeitnehmer ist zudem die Flexibilität im Produkt: Mit unserem neuen Tarif können alle Änderungen des Kunden auf der arbeitsrechtlichen Seite nun auch im Produkt abgebildet werden.

Seit Januar haben Sie einige Änderungen eingeführt und – man höre und staune – nicht alles hat mit Digitalisierung zu tun. Können Sie uns ein paar Beispiele nennen?

Neben der weitreichenden Vereinfachung der Prozesse haben wir auch unsere Serviceangebote ausgebaut: Wir sind einer der wenigen Anbieter, der jeden Tag von 8 bis 18 Uhr eine telefonische Erreichbarkeit gewährleistet. Wir schaffen es, 92% aller Vorgänge fallabschließend im Telefonat zu bearbeiten. Darüber hinaus bereiten unsere Mitarbeiter kostenlos detaillierte Angebote und Beratungsansätze für den Vermittler vor – maßgeschneidert, inklusive Detailberechnungen und Musterrechnungen für jeden einzelnen Mitarbeiter.

Hinzu kommt unser dezentraler Service. Neben unseren acht regionalen Vertriebsdirektionen haben wir elf bAV Consultants im Einsatz, die Vermittler als hoch qualifizierte Spezialisten bei Arbeitgebergesprächen kostenfrei begleiten.

Makler und Kunden kritisieren oft, dass Versicherer ihre Arbeiten auf sie auslagern. Kann man Ihre Änderungen auch so verstehen,

dass Sie oder zumindest der Vermittler wieder mehr administrative Arbeit übernehmen?

Gerade bei Arbeitgebern ohne professionelle Personalabteilung ist der Vermittler bei vielen Änderungen

„Mit der Erweiterung unserer Prozesse vereinfachen wir die Kommunikationswege. Jeder Vermittler wählt seine Lösung und wir binden uns einfach mit unserer Schnittstelle an seine Software oder an seinen Dienstleister an.“

der erste Ansprechpartner des Arbeitgebers. Mit der Erweiterung unserer Prozesse vereinfachen wir die Kommunikationswege. Jeder Vermittler wählt seine Lösung und wir binden uns einfach mit unserer Schnittstelle an seine Software oder an seinen Dienstleister an. Es gibt auch Finanzberater, die mit zwei oder drei bAV-Plattformen arbeiten, je nachdem ob der Kunde ein Kleinbetrieb, Mittelbetrieb oder Großbetrieb ist. Und wenn die WWK alle Plattformen und alle Prozesse begleiten kann, dann ist das ein starkes Argument für uns. Dafür gibt es in unserem Kundenservice das Team „WWK-Kollektiv digital“, das Vermittler ausschließlich bei diesen Fragen berät, unterstützt und begleitet. So helfen wir, die individuell beste Lösung zu finden und entlasten den Vermittler deutlich.

Für jede Frage, eine schnelle Antwort, und zwar auf dem Weg, wie der Kunde oder Vertriebspartner es wünscht. Das klingt teuer? Warum will sich die WWK das leisten?

Nach der Senkung des Rechnungszinssatzes auf 0,25% ist es nicht mehr möglich, vollständige Beitragsgarantien bei gleichzeitiger Beibehaltung der gewohnten Vermittlervergütung anzubieten. Dies hat faktisch zum Aus der Riester-Rente geführt. Deshalb fokussieren wir verstärkt auf die bAV. Unser Ansinnen ist es, den Marktanteil der WWK deutlich zu steigern. Neben dieser strategischen Ausrichtung sprechen weitere Argumente für die betriebliche Altersversorgung: Sie

ist für Kunden und Arbeitgeber nicht nur hochattraktiv, sondern genießt von den geförderten Vorsorgewegen auch die mit Abstand höchste politische Rückendeckung. Diese positiven Rahmenbedingungen wollen wir nutzen, sie geben unseren Anstrengungen starken Rückenwind.

Wo steht denn die WWK in der bAV? Wie läuft das Geschäft, wie hoch ist Ihr Anteil?

Ein gutes Drittel unseres Umsatzes entfällt bereits auf Lebensversicherungen in der bAV und wir wollen künftig auf über 40% kommen. Wir setzen neben der eigenen Ausschließlichkeit sehr stark auf den mobilen, personengestützten Vertrieb. Unser Haus generiert sein Geschäft im dominierenden Umfang – etwa 75% – von unabhängigen Finanzberatern, also Maklern, Maklerpools, den großen überregionalen Finanzvertrieben und unserem eigenen Maklerpoolunternehmen, der 1:1 Assekuranzservice AG in Augsburg.

AssCompact

Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

28. Mai 2024



VERTRIEB

bAV: Das sind die Maklerfavoriten in der Direktversicherung

Im Maklervertrieb ist die Direktversicherung der meistgewählte bAV-Durchführungsweg, denn sie bietet interessante Geschäftschancen. Doch an welche Versicherer vermitteln Maklerinnen und Makler die meisten Policen? Und mit welchem Versicherer sind die ungebundenen Vermittlerinnen und Vermittler sehr zufrieden?

Eine betriebliche Altersvorsorge (bAV) zählt für viele Angestellte zu den wichtigen Benefits, die sie von ihrem Arbeitgeber erwarten. Denn die Ansprüche aus der gesetzlichen Rentenversicherung geraten angesichts des demografischen Wandels unter Druck – das zeigen schon allein die gegenwärtigen Debatten innerhalb der Bundesregierung um mögliche Einschränkungen bei der Rente mit 63 oder um ein höheres Renteneintrittsalter.

bAV-Vermittlung bietet interessante Geschäftschancen

Die Vermittlung einer bAV bietet für Versicherungsmaklerinnen und -makler sowie Mehrfachagentinnen und -agenten interessante Geschäftschancen. Durch die Beratung und Vermittlung von betrieblichen Altersvorsorgeplänen können ungebundene Vermittlerinnen und Vermittler ihren Kundenstamm erweitern. Dies umfasst nicht nur die Geschäftsbeziehungen zu Unternehmen, sondern auch die Möglichkeit, durch positive Erfahrungen der Arbeitgeber und deren Beschäftigte weiterempfohlen zu werden. Eine bAV erfordert zudem oft eine kontinuierliche Beratung und Anpassung der Verträge, was die langfristigen Kundenbeziehungen fördert. Wenig überraschend also, dass die Befragten die Relevanz des bAV-Geschäfts positiv beurteilen. Während gegenwärtig für rund 64% der Befragten das bAV-Geschäft sehr große bzw. große Relevanz besitzt, erwarten dies in fünf Jahren bereits 68% der befragten ungebundenen Vermittlerinnen und Vermittler.

Das sind Ergebnisse der Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2024“. Sie gibt unter anderem Auskunft darüber, an welche Versicherer ungebundene Vermittlerinnen und Vermittler in den vergangenen Monaten die meisten Direktversicherungen vermittelten und welche Versicherer ihre Anforderungen am besten erfüllen. Daneben gibt es auch einen Award und eine Auswertung für die Unterstützungskasse, doch dazu an anderer Stelle mehr.

Allianz führt Siegesreihe fort

Im Durchführungsweg der Direktversicherung vereint wie schon in den Vorjahren die Allianz das mit Abstand meiste bAV-Geschäft mit unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittlern auf sich. Der Geschäftsanteil („share of wallet“) beträgt fast das Doppelte des Zweitplatzierten.

Und auf dem 2. Platz landet die Nürnberger, die damit ihr Ergebnis aus dem Vorjahr bestätigt, gefolgt von Canada Life auf Platz 3. VOLKSWOHL BUND gewinnt einen Platz auf Rang 6. Und für die WWK geht es gleich um zwei Plätze nach oben auf Rang 7. Dagegen verlieren sowohl die Swiss Life als auch die Stuttgarter als auch die LV 1871 jeweils einen Platz. Alle Platzierungen sind auch der Grafik links zu entnehmen.

Bei diesen bAV-Versicherern stimmt die Qualität

Doch einzig die Geschäftsanteile liefern unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittlern noch kein vollständiges Bild darüber, was sie von einem Produkthanbieter zu erwarten haben. Entscheidend ist auch, wie zufrieden sie mit den Leistungen der Versicherer sind. Um das zu ermitteln, wurden die Studienteilnehmerinnen und -teilnehmer gebeten, die Anbieter anhand von 13 Leistungskriterien zu bewerten. Die Leistungskriterien fließen entsprechend ihrer Relevanz unterschiedlich gewichtet in die Bewertung ein und ergeben somit die gewichtete Gesamtzufriedenheit. Die am stärksten gewichteten Leistungskriterien in diesem Jahr sind die „Abwicklung im Neugeschäft“, die „Finanzstärke/finanzielle Stabilität“ sowie der Bestandskundenservice des Anbieters.

WWK macht das Rennen als Qualitätsführer

Und diese Auswertung liefert einen anderen Blick auf die Favoriten. Im Durchführungsweg Direktversicherung sichert sich in der Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2024“ die WWK den 1. Platz. Der Versicherer mit Sitz in München erzielt gleich in einer Reihe von Leistungskriterien sehr hohe Zufriedenheitswerte, besonders etwa bei der „Abwicklung im Neugeschäft“ sowie beim „Bestandskundenservice“. Knapp dahinter

02.06.24, 14:17

bAV: Das sind die Maklerfavoriten in der Direktversicherung | AssCompact – News für Assekuranz und Finanzwirtschaft

auf Rang 2 liegt der VOLKSWOHL BUND, der damit im Vergleich zum Vorjahr aber einen Platz verloren hat. Der Dortmunder Versicherer punktet bei den befragten Maklerinnen und Maklern u. a. bei der „Finanzstärke/finanziellen Stabilität“ sowie bei der „Produktqualität“. Der 3. Platz geht an Canada Life (bestes Leistungskriterium: Finanzstärke/finanzielle Stabilität).

Über die Studie

Die Online-Befragung zur Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2024“ wurde vom 16.04.2024 bis 30.04.2024 durchgeführt. Nach einer Qualitätsprüfung flossen die Stimmen von 361 Vermittlerinnen und Vermittlern aus der Finanz- und Versicherungsbranche in die Stichprobe ein, die ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur darstellt.

Sie können diese Studie [hier](#) kostenpflichtig bestellen.

Informationen zu allen weiteren AssCompact Studien sind unter [asscompact.de/studien](https://www.asscompact.de/studien) zu finden.

Bild: © [vegefox.com](#) – [stock.adobe.com](#)

euro Rating
spezial

Sonderdruck des
„Betriebliche Altersvorsorge“
euro Rating
spezial

WERTVOLLE INFORMATIONEN FÜR EINEN OPTIMALEN ANLAGE-ERFOLG

BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE EIN GEWINN FÜR ALLE

Warum Arbeitnehmer,
Arbeitgeber und der Staat von
der **Betriebsrente** profitieren
und wie Sie dafür die beste
Fondspolice finden





Handschlag: Arbeitnehmer können bei der Betriebsrente von vielen Vorzügen profitieren – sie haben sogar Anspruch auf eine Entgeltumwandlung

Gewinner Arbeitnehmer

Die am besten geförderte private Altersversorgung nutzen

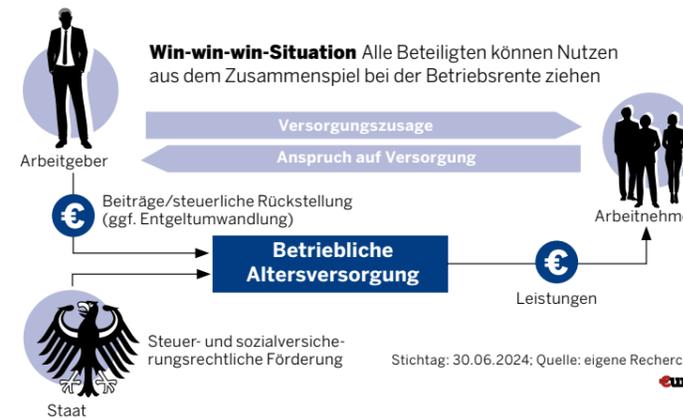
Eine Win-win-Situation kennt wohl jeder. So kann eine Technologiefirma mit einem Vertriebspartner kooperieren, der ein breites Netzwerk an Kunden aufgebaut hat. Die Technologiefirma kann Produkte effizienter vermarkten, während der Vertriebspartner von neuen und innovativen Produkten profitiert. Aber fällt Ihnen auch eine Win-win-win-Situation ein? Auch die gibt es – zum Beispiel bei der betrieblichen Altersvorsorge (bAV), mit der sich Beschäftigte eine zusätzliche Rente

sichern, die Betriebsrente. Der Arbeitnehmer zahlt hier seinen Beitrag zu einer zusätzlichen Altersvorsorge aus dem Bruttogehalt und spart Steuern und Sozialabgaben. Der Arbeitgeber spart ebenfalls Steuern und Abgaben, schießt etwas zur Betriebsrente zu und kann begehrten Fachkräften ein attraktives Zusatzangebot machen. Der Staat gewährt beiden Gruppen Vorteile und stärkt damit eine Säule der Altersvorsorge, die die gesetzliche Rentenversicherung ergänzt. Auf dieser Doppelseite geht es um die Vorteile für Arbeit-

nehmer, auf der nächsten im Detail um die Benefits für Arbeitgeber, und auf den Seiten 6 und 7 finden Interessenten die besten Anbieter für die einfachste und beliebteste Betriebsrente – die Direktversicherung. Die Direktversicherung-Police ist praktisch eine Rentenversicherung mit Kapitalwahlrecht. Sie gilt sowohl für Arbeitnehmer als auch für Arbeitgeber als der einfachste der insgesamt fünf sogenannten Durchführungswege der betrieblichen Altersvorsorge und wird hier ausschließlich betrachtet.

TITELBILD: SESAME/STOCKBILD; BILD: BAO/VA/STOCK

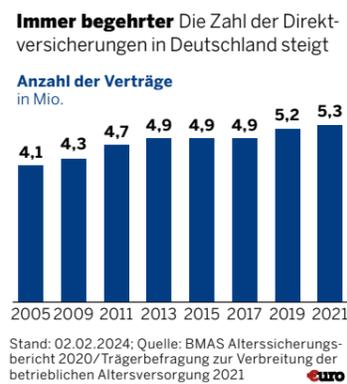
Alle wollen die bAV stärken. „Die betriebliche Altersversorgung wollen wir stärken“, steht im Koalitionsvertrag der Ampelparteien, die die Bundesregierung tragen. Ein Ziel, das eigentlich jeder unterstützen kann, auch die Oppositionsparteien, vor allem aber auch ein Arbeitnehmer, der im Ruhestand finanzieller Sorgen ledig sein will. Die Grundzüge einer Direktversicherung, an deren Beispiel hier die Vorzüge einer Betriebsrente erklärt werden: Bei einer solchen Police ist der Arbeitgeber Versicherungsnehmer, die versicherte Person ist jedoch der Arbeitnehmer, der im Alter auch die Leistungen aus der Direktversicherung erhält.



Eine Fülle von Vorteilen. Das Modell bietet für Arbeitnehmer eine Vielzahl von Vorzügen – ein gutes Dutzend sei hier aufgezählt: Beiträge zu einer Direktversicherung sind in der Regel steuerfrei bis zum Höchstbetrag von 7248 Euro jährlich (dieser Betrag gilt für 2024). Beiträge sind bis zu einer Höhe von 3624 Euro (im Jahr 2024) auch sozialversicherungsfrei, was die Abgabenlast erfreulich reduziert. Beides verringert die finanziellen Belastungen einzahlender Beschäftigter erheblich. Vorsorgesparer zahlen deutlich mehr in die Police ein, als sie an Nettolohn einbüßen – viel Vorsorge für wenig Geld also. Im Schnitt beträgt bei der Direktversicherung der monatliche Betrag der Entgeltumwandlung 122 Euro, ergab eine Umfrage für das Bundesarbeitsministerium. Arbeitnehmer haben sogar einen Rechtsanspruch auf eine solche Entgeltumwandlung. Der Arbeitgeber leistet zudem einen gesetzlich festgelegten Zuschuss von 15 Prozent zum Beitrag, wenn er selbst Sozialabgaben spart. Attraktive Arbeitgeber gewähren oft eine Förderung, die den Mindestzuschuss übersteigt. Damit gilt die bAV als die am besten geförderte Altersvorsorge, unterstützten die generösen staatlichen Förderungen Arbeitnehmer doch oft über Jahrzehnte in der Ansparsphase.

Die Flexibilität ist groß: Vorsorgesparer können sich ihre Betriebsrenten als Direktversicherung gleich auf drei Wegen auszahlen lassen. Zur Wahl stehen hier eine lebenslange monatliche Rente, einer Teilkapitalauszahlung von bis zu 30 Prozent in Kombination mit einer gleichfalls lebenslangen Rente aus dem verbleibenden Kapital oder die Auszahlung des gesamten Kapitals in einer Einmalzahlung. Noch ein Flexibilitätsplus: Ein flexibler Rentenbeginn ab Vollendung des 62. Lebensjahres ist möglich. Mit der lebenslangen monatlichen Rente sichern sich die Vorsorgesparer auch gegen das sogenannte Langlebkeitsrisiko ab: Die Rente wird bis ans Lebensende gezahlt, egal, ob man nun 85 Jahre alt wird oder 95.

Immer begehrt Die Zahl der Direktversicherungen in Deutschland steigt



Viele Betriebsrenten als Direktversicherung offerieren auf Wunsch auch eine Absicherung bei Berufsunfähigkeit und eine Absicherung für Hinterbliebene im Todesfall des Versicherten. Bei einem Arbeitgeberwechsel kann die Direktversicherungs-Police in der Regel mitgenommen werden. Die Betriebsrente ist selbst bei einer Insolvenz des Arbeitgebers geschützt. Manche Verträge bieten eine dynamische Anpassung der Beiträge oder Leistungen, um die Kaufkraft zu erhalten. Die Auszahlungen einer Betriebsrente sind zwar voll zu versteuern, doch ist der persönliche Steuersatz im Ruhestand in aller Regel niedriger. Auf Betriebsrenten aus Direktversicherungen fallen bis zu einer Höhe von 176,95 Euro (gilt für 2024) keine Krankenversicherungsbeiträge an; nur, was darüber hinausgeht, wird mit dem Beitrag belegt. Bei der Pflegeversicherung sind die 176,95 Euro eine Freigrenze. In dieser Win-win-win-Konstellation können sich die Arbeitnehmer als große Gewinner fühlen. Ihnen kommt wie den Arbeitgebern (und indirekt auch dem Staat) zugute, dass die Innovationskraft der Lebensversicherer moderne Policen hervorgebracht hat, bei denen teils börsentäglich geprüft wird, wie bei aller Sicherheit die Renditechancen der Kapitalmärkte optimal genutzt werden. Das Ziel: Dem Vorsorgesparer eine möglichst hohe Betriebsrente zu sichern.



Gewinner Arbeitgeber

Fachkräfte gewinnen und halten – jetzt mit minimalem Aufwand

Die Vorteile, die eine Betriebsrente Arbeitnehmern bietet, sind schlagend (siehe Seite 2/3). „Die betriebliche Altersversorgung (bAV), mit der Beschäftigte über ihren Betrieb eine zusätzliche Rente aufbauen können, hat in den vergangenen Jahrzehnten stark an Bedeutung gewonnen“, hebt der Gesamtverband der Versicherer (GDV) in seinem Dossier „Betriebliche Altersversorgung“ hervor, das er im Februar dieses Jahres veröffentlicht hat. „So stieg die Zahl der aktiven Anwartschaften seit der Rentenreform 2001 von knapp 14,6 Millionen auf rund 21,2 Millionen (Stand: 2021).“

Potenzial nicht ausgeschöpft. Das Potenzial der betrieblichen Altersversorgung sei aber bei Weitem noch nicht ausgeschöpft. Denn rund 21 Millionen Anwartschaften bedeuteten eben auch, „dass knapp die Hälfte (46 Prozent) der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten hierzulande noch immer keine betriebliche Altersversorgung besitzt – die Auszubildenden herausgerechnet“, schreibt der GDV. Lücken sieht der Verband vor allem bei kleinen und mittelständischen Betrieben, die viel seltener eine betriebliche Altersversorgung anbieten als große Konzerne (siehe auch Grafik rechts in der Mitte).

Vorzüge endlich nutzen. Arbeitgeber können die Beiträge zur betrieblichen Altersversorgung (bAV) steuerlich als Betriebsausgaben geltend machen, was ihre Steuerlast verringert. Arbeitgeber sparen für jeden umgewandelten Euro der Beschäftigten etwa 20 Cent an Sozialabgaben, die sie ansonsten zu tragen hätten. Seit Januar 2022 müssen 15 Prozent der Entgeltumwandlung sowohl

Verlags-Sonderveröffentlichung

Die Vorteile einer Betriebsrente haben sich offenbar noch zu wenig herumgesprochen, jedenfalls scheinen die Arbeitnehmer nicht intensiv genug danach zu fragen (siehe Grafik rechts unten) – obwohl sie sogar einen Rechtsanspruch auf Entgeltumwandlung haben. Stellen Arbeitgeber kein entsprechendes Angebot bereit, haben Beschäftigte das Recht, den Arbeitgeber zur einseitigen Einrichtung einer Direktversicherung aufzufordern. Dabei darf der Arbeitgeber den Anbieter der Versorgung bestimmen.

Probates Mittel im Marketing. In Zukunft dürften die Unternehmen selbst stärker die Initiative übernehmen – etwa wegen des in vielen Branchen immer wieder beklagten Fachkräftemangels. „In dieser Situation fällt es qualifizierten Bewerbern leichter, eigene Ansprüche durchzusetzen, sei es in Bezug auf die Arbeitszeitgestaltung oder auch die Entlohnung“, weiß der Gesamtverband der Versicherer wohl auch aus eigener Erfahrung. „Eine attraktive Vergütung, die eine Betriebsrente mit beinhaltet, wird daher auch für die Firmen ein immer wichtigeres Instrument der Personalgewinnung und -bindung“, so seine Prognose.

Ähnlich wie bei den Arbeitnehmern lässt sich für Arbeitgeber ebenfalls eine Vielzahl von Vorteilen nennen, wenn sie zum Beispiel eine Direktversicherung als beliebtesten Durchführungsweg der betrieblichen Altersvorsorge proaktiv anbieten können.

BILD: AZMANJAKA/ISTOCK

Verlags-Sonderveröffentlichung

€uro Rating Spezial | 5

bei neuen als auch bei bestehenden Verträgen an die Beschäftigten weitergereicht werden.

Die Bereitstellung einer zusätzlichen Altersvorsorge kann Zufriedenheit und Motivation der Mitarbeiter steigern. Eine gute betriebliche Altersversorgung stärkt die Mitarbeiterbindung und kann somit die Fluktuationsrate senken.

Durch die Direktversicherung können Risiken wie Invalidität oder Todesfall der Mitarbeiter abgedeckt werden, was zu einer umfassenden Absicherung beiträgt.

Arbeitgeber können die bAV-Verträge flexibel gestalten und an die individuellen Bedürfnisse und Möglichkeiten des Unternehmens anpassen.

Direktversicherungen werden oft von externen Versicherern verwaltet, was den administrativen Aufwand für den Arbeitgeber reduziert. Der Verwaltungsaufwand für Unternehmen ist im Idealfall niedrig, die Abwicklung unkompliziert.

Die Bilanz des Arbeitgebers bleibt bei der Nutzung von Direktversicherungen in der betrieblichen Altersvorsorge frei von Belastungen, da die Verpflichtungen und Risiken an die Versicherungsgesellschaft übertragen werden.

Gemäß Betriebsrentengesetz sind die durch eine Direktversicherung erbrachten Leistungen nicht durch den Pensions-Sicherungs-Verein (PSV) abzusichern. Der Arbeitgeber muss keine zusätzlichen Beiträge für die Insolvenzversicherung an den PSV zahlen.

Scheidet ein Mitarbeiter aus, kann der Arbeitgeber den Vertrag problemlos an den ausscheidenden Beschäftigten übertragen.

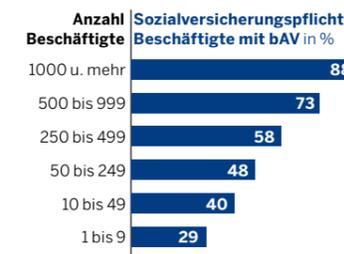
Dennoch stagniert die Verbreitung der betrieblichen Altersvorsorge im Mittelstand eher. „Unternehmen sehen sich mit vielfältigen Herausforderungen und überbordender Bürokratie konfrontiert“, unternimmt der GDV den Versuch einer Erklärung. „Da will man sich nicht noch eine bAV aufladen,

Hohe Leistungen Rund 29 Milliarden Euro wurden 2022 ausgezahlt



Daten nur für die Privatwirtschaft ohne öffentlichen Dienst; Stand: Juni 2023; Quelle: aba

Nachholbedarf im Mittelstand Kleinbetriebe bieten seltener eine bAV an



Stand: November 2020; Quelle: aba

Erstaunliche Ursachen Warum Firmen noch keine Betriebsrente bieten

Gründe für die Nichteinführung einer bAV	2018–2019 in %
Kein Bedarf/keine Nachfrage von Arbeitnehmern	69
Kosten für den Betrieb zu hoch	39
Zu kompliziert/zu hoher Aufwand	19
Anspruch auf Entgeltumwandlung nicht bekannt	6
Fluktuation unter Arbeitnehmern zu hoch	6
Sonstige Gründe	11
Insgesamt (Mehrfachnenn. mögl.)	150

Stand: 2021; Quelle: Arbeitgeber- und Trägerbefragung zur Verbreitung der betrieblichen Altersvorsorge (bAV 2019)

die immer noch als zu kompliziert wahrgenommen wird. Das hat vor allem mit den unterschiedlichen Rechtsgebieten zu tun, die hier ineinandergreifen, insbesondere dem Arbeits-, Steuer-, Sozialversicherungs- und Versicherungsrecht.“

Aus Sicht der Lebensversicherer ist eine regelmäßige Anpassung und Verbesserung der Rahmenbedingungen unerlässlich, um die Attraktivität der bAV zu erhalten und zu erhöhen. „Das betrifft etwa den Abbau von Komplexität, Nachbesserungen bei der Förderung von Geringverdienern oder die freiwillige Einführung sogenannter Opt-out-Modelle, mit denen Arbeitnehmer automatisch in die bAV eingebunden werden können, sofern sie nicht ausdrücklich widersprechen“, schlägt der GDV vor.

Einfach dank Digitalisierung. Gerade beim Abbau der Komplexität gibt es bereits entscheidende Fortschritte, zum Beispiel durch die Digitalisierung, wie auch der Euro-Test der Tarife offenbart, die Lebensversicherer als fondsgebundene Direktversicherungen für die betriebliche Altersvorsorge anbieten (siehe Seite 6f). „Ganz gleich, welche Prozesse Arbeitgeber und Vermittler digitalisieren wollen, wir stellen sie digital zur Verfügung. Das gilt gleichermaßen für die Beratung, den Abschluss und die Verwaltung der Verträge“, sagt Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor Partnervertrieb der Münchner WWK, die sich den Testsieg sichert.

Die Produkte selbst sind immer flexibler geworden. So passt sich bei der WWK der Vertrag geschmeidig an Weichenstellungen im Lebenszyklus des Mitarbeiters an, für den ein Arbeitgeber eine Direktversicherung abgeschlossen hat. Alle Änderungen werden zum Beispiel zu den alten Rechnungsgrundlagen durchgeführt, die beim Abschluss des Vertrags galten.

Beste Direktversicherungen

Unser Test zeigt, welche Tarife der fondsgebundenen Direktversicherung (bAV) in gleich drei Bereichen überzeugen

Für den Test der Tarife der fondsgebundenen Direktversicherungen in der betrieblichen Altersvorsorge hat Euro für die Bewertung der Produktqualität die Daten der Infinma GmbH aus Köln verwendet (*infinma.com*). Zusätzlich haben wir die Lebensversicherungs-Unternehmen angeschrieben und mit einem Fragebogen weitere Daten zur Flexibilität des Tarifs sowie zur Abwicklung und zum Service des Versicherers in der bAV erhoben. Die Bewertung aller Daten erfolgte durch

Metzler Ratings (*metzler-ratings.com*). Bei diesen Tarifen der fondsgebundenen Direktversicherung kommen verschiedene Modelle zum Einsatz, um das Kapital der Kunden zu schützen und zugleich Renditechancen wahrzunehmen (siehe Kasten rechts). Die Tabelle unten ist nach diesen vier Konzepten unterteilt. Die höchste Punktzahl bei fondsgebundenen Direktversicherungen mit dynamischem Wertsicherungsmodell und zwei Anlagetöpfen



Aufwendige Prüfung Bei den fondsgebundenen Direktversicherungs-Tarifen bAV erzielt die WWK in allen drei Teilbereichen die höchste Punktzahl. Der Münchner Lebensversicherer sichert sich damit die beste Gesamtwertung

Unternehmen	Produktname	Produktqualität (Gewichtung 50 %)			Flexibilität (Gewichtung 25 %)		
		Punkte	Prozent	Bewertung	Punkte	Prozent	Bewertung
Dynamisches Wertsicherungsmodell (zwei Töpfe)							
WWK	FVG24DV	28	93,0	Hervorragend	27	87,0	Sehr gut
Volkswahl Bund	FONDS MODERN	26	87,0	Sehr gut	22	71,0	Gut
Lebensversicherung von 1871	MeinPlan	20	67,0	Befriedigend	25	81,0	Sehr gut
Alte Leipziger Lebensversicherung	HR20 Smarte Rente	20	67,0	Befriedigend	21	68,0	Befriedigend
BL die Bayerische Lebensversicherung	Fonds-Rente bAV Invest	20	67,0	Befriedigend	25	81,0	Sehr gut
BL die Bayerische Lebensversicherung	Pangaea Life bAV Invest	23	77,0	Gut	23	74,0	Gut
Stuttgarter Lebensversicherung	DirektRente performance+	22	75,0	Gut	24	77,0	Gut
Continental Lebensversicherung	Rente Invest Garant (RIG)	23	77,0	Gut	22	71,0	Gut
Gothaer Lebensversicherung AG	Gothaer Garantie Rente	24	80,0	Sehr gut	18	58,0	Ausreichend
Dynamisches Wertsicherungsmodell (drei Töpfe)							
Signal Iduna	SIGGI Betriebliche Rente	25	83,0	Sehr gut	24	77,4	Gut
Swiss Life AG	Swiss Life Maximo Direktve	21	68,0	Befriedigend	23	74,2	Gut
Alte Leipziger Lebensversicherung	FR20	16	53,0	Ausreichend	22	71,0	Gut
Württembergische Lebensversicherung	Genius	16	53,0	Ausreichend	26	83,9	Sehr gut
Klassisches Hybridmodell							
Zurich	VorsorgeInvest (Spezial)	20	67,0	Befriedigend	22	71,0	Gut
Concordia oeco Lebensversicherung	RA-NHB	20	67,0	Befriedigend	24	77,4	Gut
Indexfonds							
AXA	Relax bAVRente	19	63,0	Befriedigend	26	83,9	Sehr gut

Stichtag: 31.05.2024; Quellen: Produktqualität: Infinma GmbH DV.A.T., Produktflexibilität und Service: Umfrage Euro, Auswertung der Daten: Metzler Ratings

Werte sichern, Chancen nutzen – die gängigen Modelle

Bei modernen Lebensversicherungen bieten folgende vier Modelle unterschiedliche Ansätze, um das Kapital zu sichern und gleichzeitig Ertragschancen zu nutzen.

Statischer Klassik-Hybrid mit zwei Töpfen: Dieses Modell kombiniert die traditionelle und die fondsgebundene Lebensversicherung. Ein Teil des Beitrags des Vorsorgesparers geht in einen sicheren Topf mit garantiertem Zins; damit wird sichergestellt, dass zum Rentenstart von jeder Sparrate der garantierte Anteil zur Verfügung steht. Der Rest der Sparrate wird in Investmentfonds investiert, um deren höhere Renditechancen zu nutzen. Es gibt keine Umschichtungen zwischen den Töpfen.

Dynamisches Wertsicherungsmodell mit drei Töpfen: Hier kommt eine komplexere Anlagestruktur zum Einsatz. Die Beiträge des Versicherten werden auf drei Töpfe verteilt: einen sicheren Topf mit Garantien, einen mit chancenreichen Investments und einen Topf, der zwischen den beiden anderen je nach Marktlage umschichtet.

Dynamisches Wertsicherungsmodell mit zwei Töpfen: Bei diesem Modell fließen die Sparbeiträge in zwei Töpfe: einen sicheren mit Garantien und einen chancenreicheren, wobei automatisch umgeschichtet wird, um das Risiko zu minimieren. Je besser sich das Guthaben der freien Fonds entwickelt, desto weniger wird im Sicherungsvermögen angelegt.

Dynamisches Wertsicherungsmodell mit zwei Töpfen und Indexbeteiligung: Bei dieser Variante des Zwei-Topf-Modells geht ein Teil des Beitrags in einen sicheren Topf mit Garantien, der andere Teil wird in Indexfonds investiert. Umschichtungen erfolgen auch hier dynamisch je nach Marktentwicklung.

Bewertungsschema für Gesamtergebnis sowie die Resultate der Teilbereiche:

ab 90 %	Hervorragend
ab 80 %	Sehr Gut
ab 70 %	Gut
ab 60 %	Befriedigend
ab 50 %	Ausreichend
unter 50 %	Mangelhaft

Punkte	Prozent	Bewertung	Service (Gewichtung 25 %)	Maximale Punkte	Erreichte Punkte	Prozent inklusive Gewichtung	Gesamtbewertung
17	100,0	Hervorragend	78	72	93,0	Hervorragend	
15	88,0	Sehr gut	78	63	83,0	Sehr gut	
14	82,0	Sehr gut	78	59	74,0	Gut	
14	82,0	Sehr gut	78	55	71,0	Gut	
13	76,0	Gut	78	58	73,0	Gut	
13	76,0	Gut	78	59	76,0	Gut	
11	65,0	Befriedigend	78	58	73,0	Gut	
11	65,0	Befriedigend	78	56	72,0	Gut	
10	59,0	Ausreichend	78	52	69,0	Befriedigend	
14	82,4	Sehr gut	78	63	82,0	Sehr gut	
16	94,1	Hervorragend	78	60	76,0	Gut	
14	82,4	Sehr gut	78	52	65,0	Befriedigend	
10	58,8	Ausreichend	78	52	62,0	Befriedigend	
16	94,1	Hervorragend	78	58	75,0	Gut	
11	64,7	Befriedigend	78	55	69,0	Befriedigend	
15	88,2	Sehr gut	78	60	75,0	Gut	

ANZEIGE

WWK VERSICHERUNGEN

„Riestern wie früher“ – bei der WWK mit 1,0 Prozent Rechnungszins

Medien und Politik haben die Riester-Rente in den vergangenen Jahren zu Unrecht in Verruf gebracht. Die Riester-Rente ist besser als ihr Ruf: Betrachtet man die für den Kunden entscheidende Förderrendite, ist Riester hinsichtlich seiner Gesamttrendite fast unschlagbar – auch nach Abzug aller Kosten. Dies gilt insbesondere für intelligente Produktkonzepte die über die staatlichen Förderungen hinaus hohe Investitionsquoten in Aktienfonds ermöglichen.

Bei der Riester-Rente der WWK basiert der Garantiemechanismus auf einem sogenannten iCPPI-Modell. Durch die börsentägliche Allokation jedes einzelnen Kundenvertrags zwischen Sicherungsvermögen und frei wählbaren Aktienfonds haben Sparer in der Ansparphase sehr hohe Renditechancen. Dabei können bis zu 100 Prozent der Sparbeiträge in Aktien fließen. Damit sind erstklassige Performancechancen in Kombination mit vollem Kapitalschutz zum Ende der Vertragslaufzeit möglich.

Riester-Rente der WWK mit Bestnoten bewertet

Der am Markt unter dem Produktnamen WWK Premium FörderRente protect bekannte Tarif hat sich seit seiner Markteinführung im Jahr 2009 bewährt und Kunden nach Abzug aller Kosten attraktive Renditen ermöglicht. Aufgrund ihrer äußerst kundenfreundlichen Versicherungsbedingungen wurden alle bisherigen Tarifgenerationen von unabhängigen Instituten ausgezeichnet. Auch die aktuell erhältlichen Tarife sind von der branchenbekanntesten Ratingagentur Franke & Bornberg mit der Bestnote FFF+ bewertet.

„Riestern wie früher“ – bei der WWK mit 1,0 Prozent Rechnungszins

Ihren brandneuen Riester-Tarif RR25 bietet die WWK seit dem 1. Juli 2024 bereits mit dem erhöhten Rechnungszins von 1,0 Prozent an. Er ermöglicht Kunden bei versicherungstechnischem Beginn ab 1. Januar 2025 eine staatlich geförderte Altersvorsorge mit erhöhtem Rechnungszins. Die WWK reagiert damit auf die erste Anhebung des Höchstrechnungszinses für Lebensversicherungsprodukte seit 30 Jahren. Dieser steigt zum 1. Januar 2025 von derzeit 0,25 auf 1,00 Prozent.

Riester ist attraktiv wie früher - für Kunden und für Vermittler

Die Ankündigung den Höchstrechnungszins ab dem 1. Januar 2025 von derzeit 0,25 auf 1,0 Prozent anzuheben ist nicht nur für Vorsorgekunden eine grundsätzlich gute Nachricht, sondern auch für alle Vermittler. Die Absenkung der Provision, wie sie beim bis-

herigen Tarif RR10 aufgrund des Höchstrechnungszinses von 0,25 Prozent unvermeidbar war, entfällt beim neuen RR25. Damit ist Riester für unsere Vermittler wieder ebenso attraktiv wie andere Vorsorgeschichten.

Vermittler können bereits seit dem 1. Juli im Angebotsprogramm der WWK (AVANTI) die Versorgungsvorschläge mit dem Höchstrechnungszins von 1,0 Prozent berechnen, sofern der Vertragsbeginn in 2025 liegt. Die Vertriebsvergütung fließt bereits in zeitlicher Nähe zum Beratungsaufwand.

WWK: Anbieterwechsel und Upgrade-Optionen inklusive

Ein Anbieterwechsel zur WWK in den neuen RR25 kann ebenfalls seit 1. Juli 2024 beantragt werden. Die Durchführung erfolgt dann in 2025, wenn der neue Vertrag tatsächlich zustande gekommen ist. Die WWK bietet für den Anbieterwechsel einen tausendfach erprobten Full-Service an, um die Aufwände für den Vermittler minimal zu halten.

Sollte es für Kunden, je nach Fallkonstellation sinnvoll sein, noch in 2024 einer Riester-Rente abzuschließen bietet die WWK weiterhin ihren aktuellen Riester-Tarife RR10 bis zum Ende des Jahres an. In diesem Fall fließen auch die Zulagen für 2024 noch in den Vertrag. Alle Kunden, die aus diesem Grund noch in 2024 einen Neuvertrag RR10 abschließen, erhalten automatisch eine „Upgrade-Option“ auf die neue Tarifgeneration RR25 mit erhöhtem Rechnungszins.



Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor Partnervertrieb WWK Versicherungen.

Kontakt: WWK Lebensversicherung a. G., Marsstr. 33, 80335 München, Tel: +49 89 5114-2500, E-Mail: info@wwk.de

Cash. 11/2024 2

Cash. 11/2024

VERSICHERUNGEN

„Dieser Wettbewerbsvorteil wird uns mehrere Monate positiv vom Markt abheben“

Die WWK und ihre Riester-Rente sind Favoriten bei der Makler-Produktumfrage des Cash. Magazins. Welche Bedeutung die Riester-Rente im LV-Gesamtangebot des Münchener Versicherers spielt und warum die WWK trotz Kritik an der Riester-Rente festhält und nun sogar mit einem neuen Tarif am Markt reüssieren will, erläutert Dr. Winfried Gaßner, Leiter des WWK-Produktmanagements, im Interview.

Interview: JÖRG DROSTE, CASH.

Herr Dr. Gaßner, die WWK und ihre Riester-Rente ist Favorit der Makler bei der Makler-Produktumfrage des Cash. Magazins. Welche Bedeutung spielt die Riester-Rente im LV-Gesamtangebot ihrer Gesellschaft?

Gaßner: Die Riester-Rente ist eine Erfolgsgeschichte für die WWK. Vor der Absenkung des Höchstrechnungszinses auf 0,25 Prozent im Jahr 2022 hat sich die WWK mit kontinuierlich hohen Steigerungsraten zum führenden Anbieter von fondsgebundenen Riester-Produkten entwickelt. Die Gründe dafür waren einerseits alle Argumente, die die geförderte Vorsorge grundsätzlich sehr attraktiv machen: Denken Sie nur an die Förderrendite durch staatliche Zulagen oder an die Steuervorteile. Die WWK im Besonderen hebt sich vom Markt ab mit einem äußerst performanten Produktkonzept, das gezahlte Bruttobeiträge und Zulagen garantiert und gleichzeitig die freie Fondsanlage für jeden einzelnen Vertrag maximiert. Dieses Riester-Angebot wird vom Markt seit Jahren hervorragend angenommen.

2017 gab es rund 16,6 Millionen Riester-Verträge. Seitdem gehen die Zahlen zurück. 2023 waren es nur noch 15,5 Millionen. In den vergangenen Jahren haben sich viele Versicherer vom Riester-Markt zurückgezogen. Warum hält die WWK – trotz der Tatsache, dass für die Fokusgruppe Altersvorsorge die Riester-Rente nur noch ein Modell auf Zeit ist – am Produkt fest?

Gaßner: Mir ist es wichtig, die Zahlen im richtigen Kontext zu betrachten: Riester ist für sozialversicherungspflichtige Angestellte konzipiert. Setzt man die 15,5 Millionen Riesterverträge ins Verhältnis zu den etwa 37,5 Millionen förderfähigen Personen in Deutschland, wird der Erfolg des Konzepts deutlich. Über 40 Prozent der förderfähigen Personen haben in den letzten 20 Jahren einen Riestervertrag abgeschlossen. Das Image des Produkts hat jedoch in der öffentlichen Wahrnehmung – meines Erachtens zu Unrecht – gelitten. Mit der Erhöhung des Höchstrechnungszinses auf ein Prozent ab dem 1. Januar 2025 wird Riester wieder attraktiv. Deshalb bieten

wir als erster Versicherer seit Juli 2024 einen neuen Tarif mit erhöhtem Rechnungszins an. Dieser ermöglicht Kunden ab 1. Januar 2025 eine äußerst attraktive Altersvorsorge. Auch für Vermittler wird das Produkt wieder attraktiver, da kalkulatorische Beschränkungen wegfallen. Der angekündigten Reform der geförderten Altersvorsorge sehe ich entspannt entgegen. Obwohl ein Zeitpunkt noch nicht feststeht, enthält der Vorschlag der Fokusgruppe viele sinnvolle Optimierungen. Auch der Gedanke des Bestandsschutzes findet sich wieder, sodass es für Kunden keinen Grund gibt, eine Vorsorgeentscheidung aufzuschieben. Dass wir die geförderte Altersvorsorge können, haben wir bewiesen.

Zum 1. Januar 2025 steigt der Garantiezins von 0,25 auf dann ein Prozent. Sie haben als Reaktion zum 1. Juli 2024 einen neuen Riester-Tarif auf den Markt gebracht? Wo liegen die Unterschiede zwischen ihrem alten RR10-Tarif und dem neuen Riester-Tarif RR25? Und wie herausfordernd war die Entwicklung?

Gaßner: Der neue Tarif bietet ebenso gute Leistungen wie sein Vorgänger. Der angehobene Rechnungszins von einem Prozent erhöht den garantierten Rentenfaktor und somit auch die garantierten Renten, was den Tarif für sicherheitsbewusste Kunden attraktiver macht. Eine große Herausforderung war der enge Zeitplan. Ein Riester-Tarif muss nicht nur entwickelt und technisch umgesetzt, sondern auch zertifiziert und klassifiziert werden. Bereits vor Verkaufsstart erhielt das Produkt Top-Bewertungen und wurde bei diversen Anbietern implementiert. Dieser Prozess kann viele Monate dauern und ist teilweise von öffentlichen Stellen abhängig, also außerhalb des Einflussbereichs des Versicherers. Das Finanzministerium kündigte erst Ende April 2024 an, den Rechnungszins zum 1. Januar 2025 auf ein Prozent zu erhöhen. Unsere Produktentwicklung startete bereits Monate zuvor und arbeitete mit Hochdruck an verschiedenen Szenarien. Rückblickend war es eine treffende Einschätzung, da die Einführung des neuen Rechnungszinses tatsächlich in erwarteter Höhe stattfand. Somit war die WWK

32 Cash. 9/2024

Cash. 09/2024

VERSICHERUNGEN

der bislang einzige Versicherer, der seit dem 1. Juli 2024 ein Altersvorsorgeprodukt mit einem Prozent Rechnungszins anbietet. Dieser Wettbewerbsvorteil wird uns nach meiner Einschätzung mehrere Monate positiv vom Markt abheben. Dies gilt es nun vertrieblisch zu nutzen – die bisherigen Produktionszahlen sind hervorragend.

Kritikpunkte an der Riester-Rente sind die niedrigen Renditen, hohen Verwaltungskosten, das komplexe Zulagenverfahren sowie die Provisiorierung. Wie kontern Sie diese Vorwürfe?

Gaßner: Zutreffend ist sicherlich, dass ein Riester-Vertrag einen vergleichsweise hohen Verwaltungsaufwand mit sich bringt. Die Abstimmung mit der Zulagenstelle oder diverse Pflichtmitteilungen gibt es in

anderen Vorsorgeschnitten so ja nicht. Auch verursacht die zu erfüllende Garantie der Bruttobeiträge natürlich Kosten. Fokussiert eine Beurteilung der Riester-Rente aber einseitig auf Kosten, greift sie zu kurz: Viel entscheidender ist es doch, „was hinten rauskommt“, um einen früheren Bundeskanzler zu zitieren. Das ist die Rendite des Produkts. Leistungsstarke Altersvorsorgeprodukte beteiligen die Kunden bestmöglich an den Chancen der Kapitalmärkte. Dies gelingt uns bei unseren Garantieprodukten auf iCPPI-Basis durch hohe Investitionsquoten in Aktienfonds seit vielen Jahren. „Backtests“ unserer Riester-Tarife über lange Zeiträume zeigen ebenso wie die Betrachtung echter Verträge, dass Renditen über fünf Prozent absolut realistisch sind. Dazu kommt die sogenannte „Förderrendite“ durch Zulagen und Steuereffekte. Die pauschale Kritik, Riester sei unrentabel, teilen wir nicht. Wir können das Gegenteil belegen.

Sie haben ein erklärungsbedürftiges Riester-Fondspolice-Produkt, nicht zuletzt wegen des ICCPI-Ansatzes. Wie nehmen Sie Kunden, die auf Sicherheit gepolt sind, die Furcht vor Börsenverlusten? Und liefert das Modell auch die Renditen, die Kunden erwarten?

Gaßner: Bei der Riester-Rente der WWK basiert der Garantiemechanismus auf dem bereits erwähnten iCPPI-Modell. Durch die börsentägliche Allokation jedes einzelnen Kundenvertrags zwischen Sicherungsvermögen und frei wählbaren Aktienfonds haben Sparer in der Ansparphase sehr hohe Renditechancen. Unter der Nebenbedingung der Garantie der Bruttobeiträge maximiert der Algorithmus die An-

lage in die frei gewählten Fonds. Im Vertragsverlauf können sogar bis zu 100 Prozent der Sparbeiträge in Aktien fließen. Damit sind erstklassige Performancechancen verbunden. Börsenverluste kann das Produkt natürlich nicht ausschließen – es gibt dem Kunden aber die Sicherheit, im „worst case“ am Ende

„Der Verlauf echter Riester-Tarife zeigt: Renditen von fünf Prozent sind realistisch.“

der Laufzeit mindestens die Summe aus eingezahlten Beiträgen und Zulagen für seine Altersvorsorge zur Verfügung zu haben. Der Kunde partizipiert also an den Chancen der Kapitalmärkte und kann trotzdem ruhig schlafen. Der beschriebene Garantiemechanismus ist bereits seit dem Jahr 2009 im Einsatz und hat sich auch bei volatilen Börsenphasen in jedem Einzelfall bewährt. Auch die heftigen Börsenturbulenzen in der Corona-Krise hat der Algorithmus für jeden einzelnen Vertrag gemeistert. Die ausgesprochenen Garantien standen selbstverständlich zu keinem Zeitpunkt in Frage. Der Algorithmus hat zudem dazu geführt, dass die Verträge von der anschließenden Erholung der Börsen rasch wieder profitieren konnten.

Sie erwarten, dass Riester wieder hochattraktiv wird. Wie nimmt der Vertrieb das neue Produkt auf?

Gaßner: Kunden und Vermittler nehmen die Vorteile des neuen Riester-Tarifs äußerst positiv auf. Zunächst haben wir mit Rollout des neuen Produkts ein außergewöhnlich positives Echo aus dem Vertrieb bekommen. Bestätigt wird dieser Eindruck – und das freut mich besonders – durch die Absatzzahlen der ersten Wochen. Allein in den ersten drei Wochen konnten unsere Vertriebspartner eine vierstellige Anzahl Riester-Kunden für unser Haus gewinnen – sowohl Anbieterwechsel als auch Neukunden. Die täglichen Abschlusszahlen zeigen seit 1. Juli eine kontinuierlich steigende Tendenz und stimmen mich sehr positiv für die kommenden Monate. C.

Cash. 9/2024 33

Winfried Gaßner: „Das Image des Produktes hat in der öffentlichen Wahrnehmung zu Unrecht gelitten.“



FOTO: WWK

DEUTSCHLAND UNTERNEHMENSWIRTSCHAFT FÜR ANLAGERBERATER
FONDS ONLINE
 professionell

HOME VERSICHERUNGEN NEWS

14.05.2024 | Versicherung

WWK startet neue Riester-Rente mit erhöhtem Garantiezins

Das Bundesfinanzministerium hat kürzlich den Höchstrechnungszins für Lebenspolizen mit garantierten Zinsen ab 2025 von 0,25 auf 1,0 Prozent erhöht. Die WWK Leben bietet schon ein Riester-Produkt mit dem neuen Zins an.



Rainer Gebhart, WWK: „Mit Anhebung des Rechnungszinses auf 1,0 Prozent wird Riester für Kunden und Vermittler hochattraktiv.“

© Florian Jaenicke / WWK

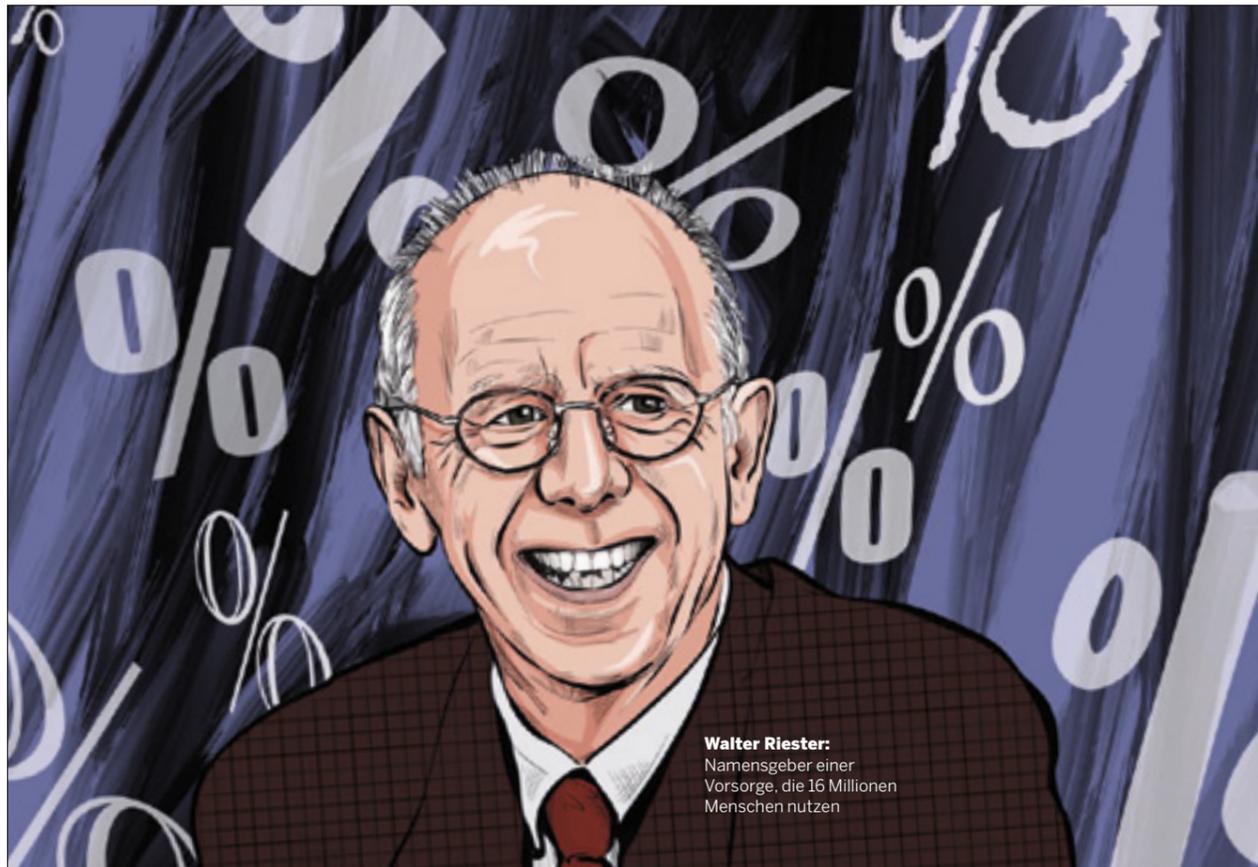
Die WWK Leben bietet ihre Riester-Rente bereits ab dem 1. Juli 2024 mit dem **erhöhten Rechnungszins von 1,0 Prozent** an. Der neue Tarif „WWK Premium Förderrente Protect“ (RR25) ermöglicht Kunden bei versicherungstechnischem Beginn ab 1. Januar 2025 eine staatlich geförderte Altersvorsorge mit dem erhöhtem Zins, schreibt der Versicherer in einer Pressemitteilung. Die WWK reagiert damit nach eigenen Angaben auf die erste Anhebung des Höchstrechnungszinses für Lebensversicherungsprodukte seit 30 Jahren.

Die WWK bietet den neuen Tarif im Rahmen der Produktfamilie „WWK Intelliprotect 2.0“ an. Das Angebot richtet sich gleichermaßen an Neukunden wie auch an Kunden, die für ihren bestehenden Riester-Vertrag einen attraktiveren Versicherungspartner suchen. Dieser Zielgruppe bietet die WWK nach eigenen Angaben einen reibungslosen Anbieterwechsel. Auch für den WWK-Riester-Bestand mit 0,25 Prozent Rechnungszins wird es laut der Mitteilung eine entsprechende Möglichkeit zum Tarif-Upgrade geben.

„Haben Vermittler in diesem Geschäftsfeld auch in schwieriger Marktphase begleitet“

„Als einer der Marktführer fondsgebundener Riester-Produkte haben wir unsere Vermittler in diesem Geschäftsfeld auch in der schwierigen Marktphase der vergangenen Jahre begleitet, in der sich viele Wettbewerber vom Markt zurückgezogen haben“, sagt Rainer Gebhart, Vertriebsvorstand der WWK. „Mit Anhebung des Rechnungszinses auf 1,0 Prozent wird Riester für Kunden und Vermittler hochattraktiv, wie vor der Absenkung des Rechnungszinses auf 0,25 Prozent im Riester-Boom-Jahr 2021.“

Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor Partnervertrieb, ergänzt: „Unser Produkt ermöglicht seit jeher durch die individuelle iCPPI-Wertsicherungsstrategie nachhaltig hohe Investitionsquoten von bis zu 100 Prozent in chancenreiche Aktienfonds und damit höchste Performancechancen. In Kombination mit der Vervielfachung des Rechnungszinses, den garantierten staatlichen Zulagen, den Steuervorteilen und einem der höchsten garantierten Rentenfaktoren im Markt zählt unsere Riester-Rente damit zu den attraktivsten Altersvorsorgeprodukten in ganz Deutschland.“ (jb)



Walter Riester:
Namensgeber einer
Vorsorge, die 16 Millionen
Menschen nutzen

Beispiel für Reformen

Die **Riester-Rente** kann sich für viele Bundesbürger lohnen. Das lehrt ein Blick auf ihre Entwicklungs-Geschichte – und auf unseren detaillierten Test von FRANK MERTGEN

Am Standort Deutschland verbessert sich zu wenig, wie viele Kritiker mit zahlreichen Beispielen belegen. Auch bei der privaten Altersvorsorge tue sich nicht viel, so eine weit verbreitete Meinung. Dabei hat Deutschland mit der Riester-Rente zeitgleich mit den Renten-Reformen der Regierung Schröder schon vor mehr als zwei Jahrzehnten eine ergänzende, geförderte private Altersvorsorge eingeführt. Und sie stetig weiterentwickelt. Etwa durch die Erhöhung der Zulagen, die Einführung des Wohn-Riester und die verbesserten Anrechnungsregelungen bei der Grundversicherung. Euro zeigt zum einen, warum

die Riester-Rente besser ist als ihr Ruf. Zum anderen haben wir Riester-Policen (Standardtarife) einem Test unterzogen, bei denen Fonds- oder Aktienanlagen zusätzliche Renditechancen eröffnen (bei der Allianz innerhalb des so genannten Sicherungsvermögens).

Klare Verbesserungen. Mit über 16 Millionen abgeschlossenen Verträgen hat die Riester-Rente eine beträchtliche Verbreitung erreicht – ein erheblicher Teil der Bevölkerung hat das Angebot mithin angenommen. Sie bietet attraktive staatliche Zulagen und Steuervergünstigungen, die im Lauf der langen Jahre auch verbessert wurden. Beispielsweise wur-

de die Grundzulage für Erwachsene von ursprünglich 154 Euro auf 175 Euro pro Jahr angehoben, für ab 2008 geborenen Nachwuchs beträgt die Kinderzulage 300 Euro pro Jahr, während für zuvor geborene Kinder 185 Euro pro Jahr gezahlt werden. Gutverdiener profitieren von der möglichen Steuerersparnis. Insgesamt fördert der Staat diese Vorsorge mit mehr als vier Milliarden Euro jährlich.

Riester-Verträge sind überdies so konzipiert, dass sie eine lebenslange Rentenzahlung bieten. Dies gibt den Sparern die Sicherheit, dass sie im Alter ein zusätzliches Einkommen haben werden, unabhängig davon, wie lange sie leben. Es gibt auch einen gesellschaftlichen Aspekt:

Steuern & Sparen Riester-Rente

Die Riester-Rente hat maßgeblich dazu beigetragen, das Bewusstsein für die Notwendigkeit einer zusätzlichen Altersvorsorge in der Bevölkerung zu schärfen.

Die Politik muss überdies bei bisherigen Reformen nicht stehenbleiben. So wurde vorgeschlagen, das Verfahren zur Beantragung und Verwaltung der Riester-Rente zu digitalisieren und zu vereinfachen und ein digitales Zulagenkontoeinzuführen. Es wurde auch überlegt, nachhaltige Anlagen stärker in die Riester-Förderung einzubeziehen. Dies soll den Verbrauchern ermöglichen, ihre Altersvorsorge auch unter Umwelt- und Sozialaspekten zu gestalten. Diskutiert wurde auch die Erhöhung der förderfähigen Höchstgrenze für Eigenbeiträge,

um höhere Einzahlungen und damit eine bessere Altersvorsorge zu ermöglichen. Schließlich gibt es Überlegungen, die Auszahlungsphase flexibler zu gestalten, um den künftigen Rentnern mehr Gestaltungsmöglichkeiten bei der Entnahme ihrer Riester-Guthaben zu bieten.

Wichtige Garantie. Vor diesem Hintergrund hat Euro die renommierten Ratingagentur Franke und Bornberg erneut beauftragt, die Tarife von Riester-Rentenpolicen unter die Lupe zu nehmen und die Angebote auf dieser detaillierten Basis bewertet. Nicht alle Offerten bieten einen garantierten Rentenfaktor. Der gibt an, welche monatliche Rente Anle-

gern pro angespartem Kapital zu Rentenbeginn garantiert ist. Ein Rentenfaktor von 30 bedeutet, dass für je 10000 Euro angespartes Kapital 30 Euro Monatsrente garantiert sind. Dazu tritt die Besserstellungsoption. Hier checkt die Versicherung zum Ende der Laufzeit automatisch, ob ein höherer Rentenfaktor möglich ist, sollten künftig gültige Rechnungsgrundlagen das erlauben.

Beim garantierten Rentenfaktor liegt die WWK vorne. Sie sichert sich auch den Gesamtsieg im Test. Basis für den Test sind erstens die Ratingnoten von Franke und Bornberg. Zweitens wurden die Ablaufleistungen für 15, 25 und 35 Jahre geprüft. Beide Faktoren gehen jeweils zur Hälfte in die Gesamtbewertung ein.



DAS BRINGT DIE RIESTER-RENTE KONKRET

Bei der Allianz werden in den Tabellen im Vergleich zu den Wettbewerbern überhöhte Garantiewerte ausgewiesen. Das liegt daran, dass sie nicht wie anderen Gesellschaften jeweils bis zum Stichtag 1. Juni rechnet, sondern mit einer längeren Laufzeit bis Jahresende. So gehen in die Berechnung sieben Monate mehr an gezahlten Beiträgen ein, was naturgemäß auch die späteren Auszahlungen erhöht.

Gesellschaft	Produktname	Rating-note	Produkt-konzept	Rente (monatlich)				Kapital				Renten-faktor	Note Rentel/Kapital	Note gesamt	
				garant. in €	gem. PIA ² 2% in €	gem. PIA ¹ 4% in €	mögl. 6% inkl. Überschuss in €	garant. in €	gem. PIA ² 2% in €	gem. PIA ¹ 4% in €	mögl. 6% inkl. Überschuss in €				
15 Jahre															
WWK	Premium FörderRente	0,5	i-CPPI	75,82	80,00	93,00	112,59	26752,69	28376,00	32656,00	39727,00	28,34	0,75	0,625	
Continentale	Invest Garant Tarif RRIIG	0,5	Hybrid	77,36	85,80	98,42	96,18	26752,68	29679,64	34043,50	33269,67	26,25	0,875	0,6875	
Allianz	Perspektive Tarif ARSKU2U	0,5	Neue Klassik	82,19	85,11	91,34	101,88	27875,63	28771,51	30878,93	34440,10		0,9375	0,71625	
HanseMerkur	Care Tarif RA	0,9	Neue Klassik	79,18	87,40	101,97	88,06	26752,69	29529,90	34452,31	29755,67	1,0625		0,98125	
25 Jahre															
WWK	Premium FörderRente	0,5	i-CPPI	120,56	132,00	168,00	238,07	44753,09	49044,00	62539,00	88371,00	26,94	1,0625	0,78125	
Continentale	Invest Garant Tarif RRIIG	0,5	Hybrid	122,95	144,36	180,31	183,96	44753,08	52553,11	65638,06	66967,77	25,03	1,125	0,8125	
Allianz	Perspektive Tarif ARSKU2U	0,5	Neue Klassik	128,41	138,41	175,66	187,43	45876,03	49263,67	62556,57	66713,02		1,375	0,9375	
HanseMerkur	Care Tarif RA	0,9	Neue Klassik	125,79	151,69	198,13	153,68	44753,09	53965,71	70491,71	54673,72		1,375	1,1375	
35 Jahre															
WWK	Premium FörderRente	0,5	i-CPPI	161,28	185,00	262,00	436,80	62753,49	71880,00	102044,00	169959,00	25,70	1,3125	0,90625	
Continentale	Invest Garant Tarif RRIIG	0,5	Hybrid	164,40	205,66	278,49	318,37	62753,48	78526,27	106334,19	121561,45	23,95	1,5	1,00	
Allianz	Perspektive Tarif ARSKU2U	0,5	Neue Klassik	170,43	192,14	270,10	296,67	63876,43	71743,12	100852,47	110770,56		1,875	1,1875	
HanseMerkur	Care Tarif RA	0,9	Neue Klassik	168,11	222,09	327,58	226,29	62753,49	82901,84	122282,40	84471,66		1,6875	1,29375	

¹Produktinformationsstelle Altersvorsorge; Benotung: Die Gesellschaft, die die höchste Rente bzw. das höchste Kapital aufweist, erhält die Note 0,5. Wer maximal 5% darunterliegt, erhält ebenfalls 0,5. Wer 10% darunterliegt, erhält 1. Wer 15% darunterliegt, 1,5 usw. Aus den einzelnen Ablaufnoten wird jeweils für 15, 25 und 35 Jahre eine Gesamtnote gebildet. Diese Gesamtnote fließt zu 50% in die Bewertung ein, die anderen 50% macht die Tarifnote von Franke und Bornberg aus. Alle Berechnungen basieren auf dem Mindesteintrag für die volle Zulage von 135,42 Euro.

INNOVATIVES VERSICHERUNGSPRODUKT: **WWK RR 25**

Vorteil vorab festmachen



Der Münchner Lebensversicherer WWK bietet Deutschlands beste Riester-Rentenpolice, ergab der Test der Produkte in Euro 7/2024. Durch die im Mai vom Bundesfinanzministerium bestätigte Erhöhung des Höchstrechnungszinses von 0,25 Prozent auf 1,0 Prozent zum 1. Januar 2025 können künftig bessere Leistungen geboten werden – und den Anspruch darauf können sich Interessenten für diese stark geförderte Altersvorsorge bereits jetzt sichern. Die Details am Beispiel des Testsiegers.



Vervierfach: Der Höchstrechnungszins, der seit 2022 bei 0,25 Prozent liegt, wird zum 1. Januar des kommenden Jahres deutlich auf 1,0 Prozent steigen

Was genau heißt „Höchstrechnungszins“?

Anbieter von Renten- oder Lebensversicherungen können den Garantiezins nicht frei bestimmen. Dessen Höhe wird indirekt durch den Höchstrechnungszins begrenzt, den das Bundesfinanzministerium festlegt. Die Versicherer haben die gesetzliche Obergrenze für ihre Verträge in der Regel übernommen.

Wie hat er sich entwickelt?

Lag der Höchstrechnungszins in den 1990er-Jahren in der Spitze noch bei vier Prozent, wurde er zuletzt ab 2022 auf 0,25 Prozent abgesenkt. Ab 2025 wird er dann auf 1,0 Prozent erhöht.

Wie wirkt sich das auf eine Riester-Fondspolice aus?

„Die Garantierente steigt deutlich, und auch der Rentenfaktor wird erhöht“, erläutert Winfried Gaßner, Abteilungsleiter Produktmanagement bei der WWK. Der Rentenfaktor gibt an, welche monatliche Rente Anlegern pro angespartem Kapital zu Rentenbeginn garantiert ist. Ein Rentenfaktor von 30 bedeutet zum Beispiel, dass für je 10.000 Euro angespartes Kapital 30 Euro Monatsrente garantiert sind.

Wie kann man schon heute von der Neuerung profitieren?

Bei der WWK wird Interessenten bereits jetzt der neue Tarif RR 25 mit dem höheren Rechnungszins angeboten. Sie erhalten eine Bestätigung und Anfang 2025 die Police, die ab 1. Januar 2025 startet. Alternative: Jetzt den Vorgängertarif RR10 abschließen, in diesem Jahr bereits von staatlichen Förderungen durch Zulagen und Steuerersparnisse profitieren – und Anfang 2025 automatisch das Angebot erhalten, in den Tarif mit dem höheren Rechnungszins zu wechseln.

Zulagen und Steuervorteile der Riester-Rente – wie sehen die aus?

Die Grundzulage für Erwachsene beträgt 175 Euro pro Jahr, die Kinderzulage für ab 2008 geborenen Nachwuchs 300 Euro pro Jahr. Gutverdiener profitieren von der möglichen Steuerersparnis durch den Abzug von bis zu 2100 Euro als Sonderausgaben. Weitere Vorteile: Die Brutto-Beiträge sind garantiert, Sparer erhalten eine lebenslange Rente und können zu Rentenbeginn bis zu 30 Prozent des Kapitals auf einen Schlag entnehmen.

Was ist, wenn ich einen Vertrag mit 0,25 Prozent Rechnungszins bei einem Versicherer habe, der das Riester-Neugeschäft eingestellt hat und daher kein Angebot mit dem höheren Rechnungszins unterbreiten wird?

Wird die WWK mit einem Anbieterwechsel beauftragt, wickelt sie alles für den Kunden ab, bis hin zum Kontakt mit der Zulagenstelle. Der abgebende Lebensversicherer muss dem Kunden das Kapital mitgeben, das ist sogar gesetzlich vorgeschrieben. Wer zu den Münchnern wechseln möchte, erhält dann ebenfalls ein Angebot für eine Police mit dem neuen Höchstrechnungszins.

Welche Vorteile kann eine Riester-Fondspolice noch bieten?

Am Beispiel des Testsiegers: Hier sorgt ein Algorithmus dafür, dass für jeden einzelnen Kunden an jedem Börsenhandelstag mit einer möglichst hohen Investitionsquote in aussichtsreiche Aktienfonds investiert wird. Zudem bot die WWK im erwähnten Riester-Test den höchsten garantierten Rentenfaktor. red

BILD: SURAYA PHOSRI/ISTOCK

VERSICHERUNGEN > LEBENSVERSICHERUNGSPRODUKTE & BIOMETRIE > LEBENSVERSICHERUNG >
ALTERSVORSORGE - VERSICHERUNGEN > PRIVATE ALTERSVORSORGE

WWK mit Riester-Update: „Riester ist wieder hochattraktiv“

Veröffentlichung: 08.05.2024 - Lesezeit 1 min



Foto: WWK

Thomas Heß und Rainer Gebhart: "Riester wird für Vermittler und Kunden wieder hochattraktiv."

Die Anhebung des Garantiezinses zum 1. Januar 2025 sorgt für erste Reaktionen im Markt: So bietet die WWK die Riester-Rente zum 1. Juli mit erhöhtem Rechnungszins an.



Jörg Droste

Ressortleiter Versicherungen

Die WWK Lebensversicherung bietet ihre Riester-Rente ab dem 1. Juli 2024 mit dem erhöhten Rechnungszins von 1 Prozent an. Der neue Tarif (RR25) des führenden fondsgebundenen Riester-Anbieters ermöglicht Kunden bei versicherungstechnischem Beginn ab 1. Januar 2025 eine staatlich geförderte Altersvorsorge mit erhöhtem Rechnungszins.

Der Münchener Versicherer reagiert damit auf die erste Anhebung des Höchstrechnungszinses für Lebensversicherungsprodukte seit 30 Jahren. Dieser steigt gemäß Ankündigung des Bundesministeriums für Finanzen zum 1. Januar 2025 von derzeit 0,25 auf ein Prozent.

Riester wird wieder hochattraktiv

„Als einer der Marktführer fondgebundener Riester-Produkte haben wir unsere Vermittler in diesem Geschäftsfeld auch in der schwierigen Marktphase der vergangenen Jahre begleitet, in der sich viele Wettbewerber vom Markt zurückgezogen haben. Mit Anhebung des Rechnungszinses auf ein Prozent wird Riester für Kunden und Vermittler hochattraktiv, wie vor der Absenkung des Rechnungszinses auf 0,25 Prozent im Riester-Boom-Jahr 2021“, begründet WWK Vertriebsvorstand Rainer Gebhart die Veränderungen.

Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor Partnervertrieb ergänzt: „Unser Produkt ermöglicht seit jeher durch die individuelle iCPPI-Wertsicherungsstrategie nachhaltig hohe Investitionsquoten von bis zu 100 Prozent in chancenreiche Aktienfonds und damit höchste Performanzchancen.“ In Kombination mit der Vervierfachung des Rechnungszinses, den garantierten staatlichen Zulagen, den Steuervorteilen und einem der höchsten garantierten Rentenfaktoren im Markt zähle die Riester-Rente damit zu den attraktivsten Altersvorsorgeprodukten in ganz Deutschland.

Neu- und Bestandskunden im Fokus

Die WWK bietet den Riester-Tarif „WWK Premium FörderRente *protect* (RR25)“ im Rahmen der Produktfamilie „WWK *IntelliProtect*® 2.0“ an. Im Fokus hat der Versicherer dabei Neukunden, wie auch wechselwillige Riester-Kunden, die für ihren bestehenden Vertrag attraktivere Konditionen suchen. Auch für den WWK Riester-Bestand mit 0,25 Prozent Rechnungszins soll es nach Angaben des Versicherers eine Möglichkeit zum Tarif-Upgrade geben.

AssCompact

Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

15. Oktober
2024



ASSEKURANZ

WWK mit neuer Produktgeneration bei Fondspolice

VORLESEN

Die WWK Lebensversicherung hat den Verkauf der neu entwickelten Produktfamilien ihrer fondsgebundenen Rentenversicherungen gestartet. Alle sind bereits mit dem erhöhten Höchstrechnungszins ausgestattet. Zudem ist nun eine 100%-ige Beitragsgarantie wieder möglich, wie der Versicherer mitteilt.

Die WWK Lebensversicherung a. G. hat überarbeitete Tarifserien ihrer Fondspolice an den Start gebracht. Damit stattet der Versicherer seine fondsgebundenen Renten mit und ohne Garantie über alle Schichten der Altersvorsorge mit den erhöhten Höchstrechnungszins aus, so die WWK. Der früheste Versicherungsbeginn ist der 01.01.2025 – der Tag an dem der auf 1,0% steigende Höchstrechnungszins in Kraft tritt.

Beitragsgarantie von 100% wieder möglich

In der Fondsrente WWK *IntelliProtect* 2.0 mit dynamischer Portfolio-Absicherungsstrategie sind durch die Neukalkulation nun variable Garantieniveaus zwischen 50% und 100% möglich. In den vergangenen Jahren war die 100%-ige Beitragsgarantie aufgrund des Rechnungszinses in Höhe von 0,25% nur noch eingeschränkt bei der Riester-Rente möglich. In der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) wird mit der Bruttobeitragsgarantie neben der beitragsorientierten Leistungszusage auch eine Beitragszusage mit Mindestleistung wieder Teil des Angebots.

- aus assekuranz und allfinanz
- informationen montags und donnerstags

bocquel-news.de

Produkte und Profile

„Riestern wie früher“ - ab 1. Juli 2024 bei der WWK

7. Mai 2024 - „Riestern wie früher – ab ersten Juli 2024“ lautet das Motto bei der WWK. Riestern sei lukrativ für Kunden und Vermittler dank 1,00 Prozent Rechnungszins. Die WWK bietet den Riester-Tarif WWK Premium FörderRente protect im Rahmen der Produktfamilie WWK IntelliProtect® 2.0 an. Das Angebot richtet sich an Neukunden, wie auch an bisherige Kunden.

Die WWK Lebensversicherung a. G. (www.wwk.de) bietet ihre Riester-Rente bereits ab dem 1. Juli 2024 mit dem erhöhten Rechnungszins von 1,00 Prozent an. Der neue Tarif (RR25) des führenden fondsgebundenen Riester-Anbieters ermöglicht Kunden bei versicherungstechnischem Beginn ab 1. Januar 2025 eine staatlich geförderte Altersvorsorge mit erhöhtem Rechnungszins.

Lukrativ für Kunden und Vermittler dank 1,00 Prozent Rechnungszins

Die WWK reagiert damit auf die erste Anhebung des Höchstrechnungszinses für Lebensversicherungsprodukte seit 30 Jahren. Dieser steigt gemäß Ankündigung des Bundesministeriums für Finanzen zum 1. Januar 2025 von derzeit 0,25 auf 1,00 Prozent.



Rainer Gebhart

Rainer Gebhart, Vertriebsvorstand der WWK erklärt dazu: „Als einer der Marktführer fondsgebundener Riester-Produkte haben wir unsere Vermittler in diesem Geschäftsfeld auch in der schwierigen Marktphase der vergangenen Jahre begleitet, in der sich viele Wettbewerber vom Markt zurückgezogen haben. Mit Anhebung des Rechnungszinses auf 1,00 Prozent wird Riester für Kunden und Vermittler hochattraktiv, wie vor der Absenkung des Rechnungszinses auf 0,25 Prozent im Riester-Boom-Jahr 2021.“

Thomas Heß, Marketing-Chef und Organisationsdirektor Partnervertrieb ergänzt: „Unser Produkt ermöglicht seit jeher durch die individuelle iCPPI-Wertsicherungsstrategie nachhaltig hohe Investitions-Quoten von bis zu 100 Prozent in chancenreiche Aktienfonds und damit höchste Performancechancen. In Kombination mit der Vervierfachung des

Rechnungszinses, den garantierten staatlichen Zulagen, den Steuervorteilen und einem der höchsten garantierten Rentenfaktoren im Markt zählt unsere Riester-Rente damit zu den attraktivsten Altersvorsorgeprodukten in ganz Deutschland.“

Die WWK bietet den Riester-Tarif WWK Premium FörderRente protect (RR25) im Rahmen der Produktfamilie WWK IntelliProtect® 2.0 an. Dieses Angebot richtet sich gleichermaßen an Neukunden, wie auch an Kunden, die für ihren bestehenden Riester-Vertrag einen attraktiveren Versicherungspartner suchen. Dieser Zielgruppe bietet die WWK mit ihrem tausendfach bewährten Prozess einen reibungslosen Anbieterwechsel.



Thomas Heß © WWK

Auch für den WWK Riester-Bestand mit 0,25 Prozent Rechnungszins wird es eine entsprechende Möglichkeit zum Tarif-Upgrade geben. (-el / www.bocquel-news.de)

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

Link zum Artikel: <http://www.bocquel-news.de/„Riestern-wie-früher-ab-1-Juli-2024-bei-der-WWK.44613.php>

€uro extra

SONDERVERÖFFENTLICHUNG ZUR VERLEIHUNG DER GOLDENEN BULLEN

SONDERDRUCK

DIE GOLDENEN BULLEN 2024

Vorsorgeprodukt des Jahres 2024



Mit freundlicher Empfehlung von **WWK**
Die erste Versicherung

Ausgezeichnet | Vorsorgeprodukt des Jahres 2024



Gibt Kunden Entscheidungsfreiheit: **Rainer Gebhart**, Vertriebsvorstand WWK Versicherungen

Mehr Rendite im Ruhestand

Die Lebenserwartung steigt seit Jahrzehnten – und damit auch die Ansprüche an eine Rentenversicherung. Die **WWK Premium Fondsrente 2.0** beteiligt Kunden vor und nach Rentenbeginn an den Chancen des Aktienmarktes.

Frage eins: Wie hoch ist in Deutschland die statistische Lebenserwartung für einen heute 65-jährigen Mann bzw. eine heute 65-jährige Frau? Antwort: 83,8 Jahre alt werden Männer im Schnitt und Frauen sogar 86,1 Jahre.

Frage zwei: Wie lange musste ein Anleger in den vergangenen 50 Jah-

ren eine Anlage im breit gestreuten US-Aktienindex S & P 500 mindestens halten, um auf jeden Fall Gewinn zu erzielen? 14 Jahre Halbedauer waren nötig, um Verluste auszuschließen. Im schlechtesten Fall hätte ein Anleger eine Rendite von 0,8 Prozent erzielt, im Durchschnitt wären es 9,9 Prozent

gewesen und im besten Fall sogar 17,4 Prozent jährlicher Ertrag.

Frage drei: Was lohnt sich also für einen Anleger im Ruhestand mehr? Seine Altersvorsorge auch in der Rentenphase in Aktien zu investieren oder auf meist niedrigverzinsliche Anleihen auszuweichen? Klare Antwort:

Breitgestreute Aktien, ETFs und Fonds sind als Beimischung unerlässlich.

Bestnote wird belohnt Eine der wenigen Versicherungen, die es Kunden ermöglichen, auch in der Auszahlungsphase einer Rentenpolice in Aktien investiert zu bleiben, ist die WWK. Im Euro-Test hat sie unter allen Anbietern die Bestnote erhalten und erhält dafür den Goldenen Bullen für die „Vorsorgeinnovation des Jahres“. Der Sparer entscheidet zu Rentenbeginn, ob er das gesamte angesparte Kapital oder nur einen Teil davon als Rente beziehen möchte. Er kann maximal die Hälfte des Rentenkapitals weiter in Fonds und ETFs investieren und genießt große Freiheiten bei seinen Entscheidungen. So kann er zum Beispiel aus 100 verschiedenen Fonds und ETFs wählen. Eine Besonderheit ist auch der hohe garantierte Rentenfaktor: Er gibt an, wie viel Rente man pro angespartem Kapital zu Beginn der Auszahlungsphase erhält. Beträgt das Guthaben beispielsweise 100.000 Euro und der garantierte Rentenfaktor liegt bei 25, resultiert daraus eine monatliche Rente von mindestens 250 Euro – unabhängig von der späteren Entwicklung der Zinsen oder der Situation des Versicherers. Die WWK bietet zudem eine Digitale Vertragsverwaltung und die Police ist mit BioRisk Zusatzversicherungen wie Berufsunfähigkeit, Erwerbsunfähigkeit oder Grundfähigkeit kombinierbar.

Platz 2: Platz zwei geht an die Allianz. Ihr neuer StartUp-Tarif ermöglicht jungen Erwachsenen, die noch über vergleichsweise wenig Einkommen verfügen, ihre erste eigene Vorsorge. Das Besondere dabei: In den ersten Jahren gibt es eine Startphase mit einem konstanten, niedrigen Beitrag und optional eine Aufbauphase, in der der Beitrag langsam bis zum Zielbei-

trag steigt. Für die finanziellen Absicherung ist von Anfang an der voller Berufsunfähigkeits- und Dienstunfähigkeitschutz geboten. Flexible Anpassungen während Start- und Aufbauphase sind möglich, auch weitere Anpassungsoptionen wie zum Beispiel Zuzahlungen, Entnahmen, oder eine Erhöhung des Sparbeitrags bestehen. Kunden haben zudem die Wahlmöglichkeit aus verschiedenen Vorsorgekonzepten und Garantieniveaus. Durch die Dreiteilung (Startphase, optionaler Aufbauphase und Zielphase) heben sich die Allianz StartUp-Tarife von Angeboten anderer Lebensversicherer ab. Insbesondere eine optional anwählbare Aufbauphase zur langsamen Steigerung des Beitrages bietet so kein anderer Versicherer.

Platz 3: Platz drei belegt die LV 1871 mit der Golden BU. Sie richtet sich ebenfalls an junge Leute – in diesem Fall sogar schon an Schüler ab sechs Jahren. Für den Kunden lohnt sich ein möglichst früher Einstieg in die Berufsunfähigkeitsversicherung. Er profitiert von niedrigen Beiträgen, denn durch das junge Eintrittsalter, die günstige Berufseinstufung und den meist guten Gesundheitszustand sind die Beiträge für Schüler besonders niedrig. Auch die günstige Berufseinstufung ist ein Vorteil. Der Schüler wird in der bei Vertragsabschluss besuchten Schulform, zum Beispiel Grundschul, versichert. Diese günstige Einstufung bleibt auch im späteren Berufsleben garantiert, egal welchem Beruf er später einmal nachgeht. Mit der LV Zukunftsgarantie für junge Leute kann später der BU-Schutz an die persönliche Lebenssituation angepasst werden. So kann etwas die BU-Rente bei Berufseintritt um bis zu 150 Prozent nach Abschluss einer Berufsausbildung oder eines Hochschulstudiums erhöht werden. Frank Poppele



VORSORGEPRODUKT
DES JAHRES
2024



Länger besser leben
mit der WWK

„In Zeiten von Inflation und niedriger gesetzlicher Rente ist nichts wichtiger als eine lukrative Altersvorsorge“, ist sich die Jury einig. „Ein Investment am Aktienmarkt auch in der Ruhestandsphase bietet dazu eine ideale Voraussetzung.“ Im Fokus der WWK Premium Fondsrente 2.0 stand die Erwirtschaftung hoher Renditen durch maximale Partizipation an den Aktienmärkten. Auch in der Rentenphase können die Chancen des Kapitalmarktes genutzt werden. Die Produktgeneration wurde 2023 weiter verbessert. Insbesondere wurde die Flexibilität ausgeweitet: Zuzahlungen und Erhöhungen sind beinahe unbegrenzt möglich – Entnahmen funktionieren sogar in der Rentenphase. m

Die Jury

Thomas Adolph, Fachwirt für Finanzberatung und unabhängiger Versicherungsmakler, Marco Metzler, Gründer von Metzler Research, und die EURO-Redaktion.

Der Sieger 2024





TARIF DES MONATS JUNI 2024

Renditepower für die Altersvorsorge – die neue WWK Premium FondsRente 2.0

ASCORE STATEMENT

Eine dauerhaft stabile Rentenversicherung, das wünschen wir uns alle. Mit dem Tarif Premium FondsRente 2.0 der WWK Lebensversicherung a. G. ist dies umsetzbar. Neben Flexibilität durch Zuzahlungen und Entnahmen, Zusatzversicherungen und Dynamik setzt die WWK Lebensversicherung a. G. auf eine starke Rendite durch die Anlage in ETFs und Fonds. Zur Wahl stehen über 100 ETFs und Einzelfonds, dazu vermögensverwaltende Fonds und Baskets aus verschiedensten Bereichen. Der Kunde kann sich, frei nach seinen Bedürfnissen, seine perfekte Anlage zur Altersversorgung kreieren. Sicherheit für die Höhe der Rente bietet dem Versicherten der garantierte Rentenfaktor, welcher über dem von uns ermittelten Durchschnitt liegt. Auch für den Todesfall lässt sich eine Sicherheit im Tarif einbauen. So erhalten die Angehörigen des Versicherten mindestens die eingezahlten Beiträge zurück.

Chantal Voß
Fachbereich Leben
ASCORE Das Scoring GmbH

Längst ist bekannt: Die gesetzliche Rente reicht meist nicht, um den gewohnten Lebensstandard im Alter aufrechtzuerhalten. Umso wichtiger ist die private Altersvorsorge. Kunden haben bei Banken und Versicherungen die Wahl zwischen verschiedenen privaten Vorsorgeformen. Doch für welche entscheide ich mich?

Die WWK Lebensversicherung a. G. bietet in allen Vorsorgesichten die neue renditeorientierte und hochflexible fondsgebundene Rentenversicherung WWK Premium FondsRente 2.0 an. Im Fokus der neuen Fondspolice steht die Erwirtschaftung hoher Renditen durch Partizipation an den weltweiten Aktienmärkten.

Zur Wahl stehen qualitätsgeprüfte „TOP 100“-Fonds namhafter Investmentgesellschaften. Reduzierte Fondskosten werden durch Clean Share Classes und institutionelle Anteilsklassen bei aktiv gemanagten Fonds sichergestellt. 32 effiziente ETFs, Indexfonds und hoch diversifizierte Dimensional-Fonds runden die Fondsauswahl ab.

Ganz neu können Kunden nun auch in der Phase der Verrentung in Fonds investiert bleiben. Angesichts einer steigenden Lebenserwartung wird es immer wichtiger, Kapitalmarktchancen auch im Rentenbezug zu nutzen.



Anzeige Bild: © Shutterstock.com/



INTERVIEW

WWK Premium FondsRente 2.0 – langfristig herausragend

Nicole Rode, Abteilungsleitung Leben, ASCORE Analyse im Gespräch mit Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor WWK Lebensversicherung a.G.

Die WWK PremiumFonds Rente 2.0 existiert seit einigen Jahren am Markt. Was macht den Tarif so erfolgreich?

THOMAS HESS: Unsere Fondspolice ermöglicht Kunden den Aufbau einer renditeorientierten und leistungsstarken Altersvorsorge. Sie bietet Kunden eine Auswahl von 100 Top-Fonds, einen im Marktvergleich sehr hohen garantierten Rentenfaktor mit Besserstellungsoption und unsere innovative „Rentenphase Invest“. Damit kann der Kunde auf Wunsch auch während des Rentenbezugs in Fonds investieren und profitiert so weiter von der freien Fondsauswahl, vom kostenlosen Shiften der Fondsanlage und von verschiedenen Optionen zur Rentenoptimierung. Dabei bleibt dem Kunden eine lebenslang garantierte Leibrente erhalten.

Worin sehen Sie den größten Vorteil gegenüber Wettbewerbern am Markt?

THOMAS HESS: Bei unseren „TOP 100“ qualitätsgeprüften Fonds haben wir bewusst auf den Einsatz von Clean Share Classes und institutionellen Anteilsklassen bei aktiv gemanagten Fonds gesetzt. Damit reduzieren wir die dem Kunden entstehenden Kosten erheblich. Eine Vielzahl kosteneffizienter ETFs und Indexfonds runden die Fondsauswahl ab.

Darüber hinaus unterscheiden wir uns durch einen sehr hohen und garantierten Rentenfaktor mit Besserstellungsoption deutlich von vielen Wettbewerbern und sorgen damit für Sicherheit im Rentenbezug. Die Kunden profitieren so von den bei Vertragsschluss gültigen Rechnungsgrundlagen über die gesamte Laufzeit.

Für die Zukunft wird uns dieser Tarif hoffentlich erhalten bleiben oder gibt es bereits Weiterentwicklungen?

THOMAS HESS: Wir beobachten Marktentwicklungen permanent und werten unseren Tarif durch neue Features gezielt immer weiter auf. So haben wir im letzten Jahr nochmals verbesserte Erhöhungs-, Entnahme- und Zahlungsmöglichkeiten für unsere Kunden geschaffen. Unsere Experten haben zudem laufend die Entwicklungen an den weltweiten Kapitalmärkten im Blick, damit das Fondsuniversum des Tarifs auf der Höhe der Zeit bleibt.

Damit spricht das Produkt auf ideale Weise alle Sparer an, die langfristig und mit Weitblick Altersvorsorge betreiben wollen, ohne die Flexibilität in der eigenen Lebensplanung einzuschränken.

Vielen Dank für das Gespräch.



Nicole Rode
Abteilungsleitung Leben
ASCORE Analyse

Anzeige Bild: © ASCORE Analyse

Aktien für immer

Mit den modernsten **Fondspolice**n können Anleger in Anspar- und Auszahlungsphase Aktien-Chancen nutzen. Zusätzlich locken jetzt höhere Garantien VON FRANK MERTGEN

Die Deutschen müssen mehr auf Aktien setzen, um im Alter ihren Lebensstandard halten zu können. Zum einen fährt die Ampel-Bundesregierung die gesetzliche Rente an die Wand, obwohl sie das gesetzliche Rentenniveau auf 48 Prozent des Durchschnittseinkommens für die nächsten Jahre garantieren will. „Das jüngste Rentenpaket entlastet die Älteren auf Kosten der jungen Generation. Diese Reform wird keinen Bestand haben“, urteilt zum Beispiel Ifo-Präsident Clemens Fuest. Zum anderen bringen Aktien gerade langfristig die höchsten Renditen: Wer etwa vor 20 Jahren einen Fondsparplan auf den DAX eröffnet und seitdem jeden Monat 50 Euro gespart hätte, hätte heute eine Summe von gut 28.000 Euro im Depot - aber nur 12000 Euro eingezahlt. Das entspräche 16000 Euro Wertzuwachs oder einem durchschnittlichen Ertrag von rund 7,9 Prozent im Jahr, rechnet das Deutsche Aktieninstitut vor.

Viele Bundesbürger finden den Zugang zum Aktienmarkt über Fondspolice, die die eingezahlten Beiträge der Versicherten über Investitionen in aktiv gemanagte Fonds und zunehmend auch über ETFs investieren. In der Auszahlungsphase aber gehen die Anbieter üblicherweise weg vom Aktienmarkt: Dann fließen die eingezahlten Beträge nach Renteneintritt überwiegend in das sogenannte Sicherungsvermögen des Lebensversicherers. Diese Mittel werden von den Versicherungsgesellschaften sehr konservativ verwaltet, was sehr sicher ist, jedoch meist zu einer rendite-schwachen Anlagestrategie führt. Da erfreulicherweise die Lebenserwartung steigt, ergibt sich ein Problem: Die Rentenauszahlungen bleiben aufgrund der niedrigen Renditen oft relativ gering.

Den Ausweg weist eine noch recht neue Generation von Fondspolice. Sie ermöglichen Investitionen in aktiv gemanagte Fonds und ETFs nicht nur im Ansparzeitraum, sondern auch während der Auszahlphase - das erhöht das Potenzial für höhere Rentenauszahlungen. Welche Rentenzahlungen hier mit der aktuellen Tarifgeneration möglich sind, zeigt unsere Übersichtstabelle unten.

Neuer Rechnungszins Im nicht mehr so fernen neuen Jahr tritt für die Branche der Lebensversicherer eine wichtige Neuerung in Kraft: Der so genannte Höchstrechnungszins steigt von nur 0,25 auf immerhin wieder 1,0 Prozent. Das hat bei Fondspolice einen positiven Effekt: Der garantierte Rentenfaktor, der schon bei Vertragsabschluss fixiert wird, steigt. Er sagt, wie viel Rente man pro an-



Wall Street: Nichts sichert ein angenehmes Pensionsalter so gut wie die Börse - man sollte auch in der Rentenzeit dort engagiert sein

Markt auf einen Blick 16 Fondspolice von zehn Anbietern - Daten in der Übersicht

Gesellschaft	Produktname	
Tarife mit dem neuen Höchstrechnungszins von 1,0 Prozent (gültig ab 2025)		
WWK Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit	WWK Premium FondsRente 2.0 pro Tarif FV25 Sx, Rentenphase Invest	
WWK Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit	WWK Premium FondsRente 2.0 pro Tarif FV25 NT, Rentenphase Invest	
Tarife mit dem bis Ende 2024 geltenden Höchstrechnungszins (0,25 Prozent)		
VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G.	FONDS PUR Tarif FR Fondsgebundener Rentenbezug	
VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G.	FONDS PUR NEXT Tarif FR Fondsgebundener Rentenbezug	
Swiss Life Deutschland	Swiss Life Maximo Tarife 712/713 (Garantieniveau 0%)	
Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.	ALFonds FR10 fondsgebundene Auszahlphase	
Axa Lebensversicherung AG	JustGreenInvest Fonds-Privat-Rente fondsgebundene Verrentung	
Axa Lebensversicherung AG	JustInvest Fonds-PrivatRente fondsgebundene Verrentung	
DBV Dt. Beamtenversicherung Lebensversicherung	JustInvestÖD Fonds-PrivatRente fondsgebundene Verrentung	
VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G.	FONDS FITTERY Tarif FPR Fondsgebundener Rentenbezug	
VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G.	FONDS FITTERY NEXT Tarif FPR Fondsgebundener Rentenbezug	
Continentale Lebensversicherung AG	EasyRente Invest Tarif ER Investmentorientierter Rentenbezug	
Continentale Lebensversicherung AG	Rente Invest Tarif RI Investmentorientierter Rentenbezug	
Lebensversicherung von 1871 a.G. München	MeinPlan Tarif FRV Deckungskapital, fondsgebundene Verrentung	
SIGNAL IDUNA Lebensversicherung AG	SI Pur Invest Fondsgebundener Rentenbezug SI Pur Invest	
HDI Lebensversicherung AG	CleverInvest Privatrente Tarif HARF22 flex. fondsgebund. Rentenbezug	

Stand: 10/2024, sortiert nach möglicher Rente *Vertragsguthaben, mindestens Beitragsrückgewähr; Musterfall für Tarife mit 0,25% Höchstrechnungszins mit 1,0 Prozent Höchstrechnungszins; Geboren 1.1.1993, Versicherungsbeginn 1.1.2025, versicherungstechnisches Alter 32 Jahre, versicherungstechnisches

Steuern & Sparen
Fondspolice



Wall Street: Nichts sichert ein angenehmes Pensionsalter so gut wie die Börse - man sollte auch in der Rentenzeit dort engagiert sein

gespartem Kapital am Beginn der Auszahlungsphase erhält. Beispiel: 100000 Euro sind angespart, der garantierte Rentenfaktor beträgt 25, das ergibt eine monatliche Mindestrente von 250 Euro. Im Feld der Angebote, die mit dem bisherigen Höchstrechnungszins von 0,25 Prozent kalkuliert sind, reicht der Rentenfaktor von 18,44 bis 21,98.

Die Münchner WWK hat ihre beiden Fondspolice-Tarife, mit denen Vorsorgesparrer auch im Ruhestand an Ertragschancen von Fonds und ETFs partizipieren können, bereits jetzt umgestellt. Sie können die Verträge jetzt schon abschließen, erhalten darüber eine Bestätigung und Anfang 2025 die Police, die rechtlich ab 1. Januar 2025 startet. Bei diesem Angebot sieht man, wie positiv der neue Rechnungszins wirken kann. Lagen die Rentengarantiefaktoren bei einem Vergleich im vergangenen Jahr mit Werten von 25,75 und 24,43 schon an der Spitze der Branche, kommen die neuen Offerten auf Garantiefaktoren von über 29.

Das sind dann wirklich verlässliche Garantien - ganz anders als Schein-Garantien für die gesetzliche Rente.

	Rating	Mögl. Rente (6%) in €	Mögl. Kapital (6%) in €	Garantierter Rentenfaktor	Todesfallleistung Ansparphase	Überschussystem Rentenphase	Fonds
Höchstrechnungszins von 1,0 Prozent (gültig ab 2025)							
	FFF+	578,69	117.080,00	29,21	Vertragsguthaben	teildynamische Rente	AMUNDI PRIME GLOBAL - UCITS ETF DR ©
	FFF+	549,08	111.218,00	29,21	Vertragsguthaben	teildynamische Rente	AMUNDI PRIME GLOBAL - UCITS ETF DR ©
Geltenden Höchstrechnungszins (0,25 Prozent)							
	FFF+	493,76	103.183,00	18,89	Vertragsguthaben*	Fondsansammlung	iShares Core MSCI World UCITS ETF USD (Acc)
	FFF+	487,21	102.140,00	18,89	Vertragsguthaben*	Fondsansammlung	AMUNDI INDEX MSCI EUROPE SRI - UCITS ETF DR C
	FFF	474,75	94.356,30	19,23	Vertragsguthaben	Fondsansammlung	iShares Core MSCI World UCITS ETF USD (Acc)
	FFF+	462,63	101.400,00	21,98	Vertragsguthaben	dynamische Rente	iShares Core MSCI World UCITS ETF USD (Acc)
	FFF+	457,31	110.145,00	18,97	Vertragsguthaben*	Fondsansammlung	AMUNDI MSCI WORLD ESG LEADERS UCITS ETF ACC
	FFF+	455,28	109.656,00	18,97	Vertragsguthaben*	Fondsansammlung	iShares Core MSCI World UCITS ETF USD (Acc)
	FFF+	455,28	109.656,00	18,97	Vertragsguthaben*	Fondsansammlung	iShares Core MSCI World UCITS ETF USD (Acc)
	FFF	453,61	94.791,00	18,89	Vertragsguthaben*	Fondsansammlung	Fondsbox 7 (Aktienanteil max. 100%)
	FFF	453,61	94.791,00	18,89	Vertragsguthaben*	Fondsansammlung	NEXT Fondsbox 4 (Aktienanteil max. 65%)
	FFF+	450,38	105.123,71	16,91	Vertragsguthaben	Fondsansammlung	iShares Core MSCI World UCITS ETF USD (Acc)
	FFF+	449,30	104.872,43	17,59	Vertragsguthaben	Fondsansammlung	iShares Core MSCI World UCITS ETF USD (Acc)
	FFF+	431,98	102.576,72	17,56	Vertragsguthaben	Fondsansammlung	iShares Core MSCI World UCITS ETF USD (Acc)
	FFF+	422,58	104.250,51	18,44	Vertragsguthaben	Fondsansammlung	iShares MSCI Europe SRI UCITS ETF EUR (Acc)
	FFF+	420,31	101.923,00	20,54	Vertragsguthaben*	teildynamische Rente	iShares Core MSCI World UCITS ETF USD (Acc)

ns: Geboren 1.1.1992, Versicherungsbeginn 1.11.2024, Endalter 67 Jahre, monatliche Einzahlung 100 Euro, fondsgebundene Verrentung, 10 Jahre Rentengarantie. Musterfall es Endalter 67 Jahre, Dauer der Grundphase: 35 Jahre, Rentenbeginn: 01.01.2060, monatlicher Beitrag 100 Euro. Quelle: Franke und Bornberg / fb research

Erklärung: Produktrating von Franke und Bornberg (FFF+ = „hervorragend“, FFF „sehr gut“). Mögliches Kapital: Wie viel Kapital ist bis Rentenstart bei 100 Euro Einzahlung im Monat ab Alter 32 möglich (Annahme: Fondsportfolio schafft 6% Plus p. a.)? G garantierter Rentenfaktor: Umrechnungsverhältnis von zu erwartender Rente und dem vorhandenen Vertragsguthaben.

15.11.24, 14:26

WWK mit zwei neuen Produktfamilien am Markt - bocquell-news.de

bocquell-news

Newsletter
Archiv
Media-Daten
Impressum
Datenschutzerklärung

Produkte und Profile

WWK mit zwei neuen Produktfamilien am Markt

14. Oktober 2024 - Die WWK Lebensversicherung a. G. öffnet ihre neu entwickelten Produktfamilien WWK IntelliProtect® 2.0 und WWK Premium FondsRente 2.0 ab heute, 14. Oktober 2024, für den Verkauf. Frühester Versicherungsbeginn ist der 1. Januar 2025 – zu diesem Stichtag wird der Rechnungszins für die Versicherungsbranche erhöht auf 1,0 Prozent.



Foto von Mathieu Stern auf Unsplash

Neue Fondspolice der WWK (www.wwk.de) wieder mit 100 Prozent Beitragsgarantie.

Neu ist auch, dass sie ab sofort mit ETFs abgeschlossen werden können. Damit werden frühzeitig alle fondsgebundenen Rentenversicherungen mit und ohne Garantie über alle Schichten der Altersvorsorge mit dem erhöhten Höchstrechnungszins ausgestattet. Vorteile für die Kunden sind dabei insbesondere höhere garantierte Rentenleistungen und höhere garantierte Renten faktoren.

Bereits im Juli 2024 war die WWK dem Markt vorangegangen und hat ihre fondsgebundene Riester-Rente mit dem erhöhten Rechnungszins von 1,0 Prozent erfolgreich im Markt platziert.

WWKIntelliProtect® 2.0 wieder mit 100 % Bruttobeitragsgarantie

Bei den unter dem Namen WWK IntelliProtect® 2.0 bekannten Fondsrenten mit dynamischer Portfolio-Absicherungsstrategie (iCPPI) sind durch die Neukalkulation nun variable Garantieniveaus zwischen 50 und 100 Prozent der eingezahlten Beiträge möglich.

Gerade die Garantie aller eingezahlten Beiträge war in der Vergangenheit für sicherheitsbewusste Kunden die erste Wahl, konnte aber in den vergangenen Jahren mit Rechnungszins 0,25 Prozent nur noch eingeschränkt bei der Riester-Rente angeboten werden. Auch in der betrieblichen Altersvorsorge wird mit der Bruttobeitragsgarantie neben der beitragsorientierten Leistungszusage (BOLZ) auch eine Beitragszusage mit Mindestleistung (bolZ) wieder Teil des Angebots.

WWK Premium FondsRente 2.0 mit CashPlan in der Rentenphase Invest

In der privaten Vorsorge ermöglicht die Rentenphase Invest der WWK-Fondspolice ohne Garantie jetzt ein deutlich höheres Investment in die freie Fondsanlage. Damit partizipiert der Kunde im Rentenbezug noch stärker an den Chancen der Kapitalmärkte. Der neue CashPlan kann bei Kombination des neuen Entnahmeplans mit einer Leibrente zu noch attraktiveren monatlichen Auszahlungen in der Rentenphase führen.

WWK Fondspolice mit ETFs besparen

Deutlich aufgewertet werden bei den Fondspolice mit Garantie die Anlagemöglichkeiten. Es werden nun insgesamt 65 Investmentfonds angeboten. Neu im Fondsuniversum finden sich 17 börsengehandelte Exchange Traded Funds (ETFs). Diese sind noch kosteneffizienter als aktiv gemanagte Fonds und eröffnen den Kunden gleichzeitig eine breite Diversifizierung über die hinterlegten Indizes. Erweiterte Anlagemöglichkeiten gibt es auch für die Fondspolice der WWK ohne Garantie. Hier wurde das bestehende Angebot an ETFs auf 40 passiv gemanagte Fonds ausgebaut.

Highlights der Tarifserien 2025 auf den Punkt gebracht:

WWKIntelliProtect® 2.0

- kundenindividuelle dynamische Portfolio-Absicherungsstrategie (iCPPI)
- Neu: 100 Prozent Bruttobeitragsgarantie wieder möglich
- 3. Schicht und Rürup-Rente: variable Garantieniveaus zwischen 50 und 100 Prozent der eingezahlten Beiträge wählbar
- bAV: BZML mit 100 Prozent Garantie, bolZ mit variablen Garantieniveaus zwischen 80 und 100 Prozent wählbar
- Auswahl aus 35 aktiv gemanagten Fonds mit kostenreduzierten Tranchen
- Neu: Erweitertes Fondsangebot um 17 kostengünstige börsengehandelte ETFs
- Leichtere und passgenaue Portfoliogestaltung durch den AVANTI Fondsfinder
- Bestnote FFF+ für den Riester-Tarif
- Bestnote „Hervorragend“ von Euro für die Direktversicherung

WWK Premium FondsRente 2.0

<https://www.bocquell-news.de/WWK-mit-zwei-neuen-Produktfamilien-am-Markt,45219.php>

1/2

15.11.24, 14:26

WWK mit zwei neuen Produktfamilien am Markt - bocquell-news.de

- Rentenphase Invest (Schicht 3): Optimierung ermöglicht noch höheres Fondsinvestment in der Rentenphase
- Rentenphase Invest (Schicht 3) CashPlan: Entnahmeplan in der Rentenphase
- renditeorientierte und hochflexible fondsgebundene Rentenversicherung
- Auswahl aus 67 aktiv gemanagten Fonds mit kostenreduzierten Tranchen
- Neu: Erweitertes Fondsangebot um 6 auf 40 kostengünstige börsengehandelte ETFs und Indexfonds
- Leichtere und passgenaue Portfoliogestaltung durch den AVANTI Fondsfinder
- Bestnote FFF+ von Franke & Bornberg für alle angebotenen Tarife

Die WWK Lebensversicherung a. G. zählt mit Beitragseinnahmen von über einer Milliarde Euro zu den 20 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. (-el / www.bocquell-news.de)

[zurück](#)

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

[Artikel drucken](#)

<https://www.bocquell-news.de/WWK-mit-zwei-neuen-Produktfamilien-am-Markt,45219.php>

2/2

WWK Versicherungsgruppe

Marsstraße 37, 80335 München

Telefon +49 89 51 14-35 31, Fax +49 89 51 14-26 98

presse@wwk.de, www.de

WWK

Eine starke Gemeinschaft