

# „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

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 Provisonierung. 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 iCCPI-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 iCCPI-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 Anlage

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.



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

FOTO: WWK