

# „Die Kosten der Garantie werden so gering wie möglich gehalten.“



Klaus Barde im Gespräch mit  
Ansgar Eckert,  
Bereichsleiter Marketing  
WWK Versicherungen

*Bei Ihrer neuen Produktgeneration WWK IntelliProtect® geben Sie Ihren Kunden eine grundsätzliche Bruttobeitragsgarantie. Mit welchem Wertsicherungsinstrument realisieren Sie diese Garantie?*

Bei der von der WWK unter der Dachmarke WWK IntelliProtect® angebotenen Generation von Altersvorsorgeprodukten handelt es sich um fondsgebundene Rentenversicherungen mit kundenindividueller Wertsicherungsstrategie bei der das Guthaben jedes einzelnen Kunden im Rahmen eines CPPI-Modells börsentäglich zwischen frei wählbaren Investmentfonds und dem Sicherungsvermögen (Deckungsstock) der WWK umgeschichtet wird. Es handelt es sich nicht um so genannte klassische dynamische Hybridprodukte, die mit Garantiefonds arbeiten. Gestartet ist die WWK im September 2009 mit der WWK Premium FondsRente protect. Sie kann je nach Steuersituation sowohl als Privatrente, Direktversicherung oder Basisrente abgeschlossen werden. Seit November bietet die WWK das Garantieprodukt unter der Bezeichnung WWK Premium FörderRente protect zusätzlich auch als staatlich geförderte Riesterrente an.

*Da hier also nicht mittels Garantiefonds oder direkt über den Deckungsstock*

*gearbeitet wird, müsste sich IntelliProtect kostentechnisch günstiger gestalten. Somit verbleibt folglich mehr Geld im Anlagekapital des Versicherungsnehmers. Oder ist das eine Milchmädchenrechnung?*

WWK IntelliProtect® ermöglicht trotz bestehender Garantiezusage ein Maximum an Fondsanlage bei gleichzeitiger Bereitstellung eines offenen Fondsspektrums zur individuellen Gestaltung des Anlageportfolios durch den Kunden. Je nachdem, wie sich das Risikobudget entwickelt, investieren wir das Kundenguthaben mal stärker, mal schwächer in sichere Anlagen (Sicherungsvermögen) und chancenorientierte Anlagen (Aktienfonds). Der Kunde hat stets die Gewähr, dass wir für ihn sein maximales Risikobudget ermitteln und damit eine höchstmögliche Partizipation in chancenreiche Fonds sicherstellen. Aufgrund der kundenindividuellen und börsentäglichen Maximierung der freien Fondsanlage ist WWK IntelliProtect® performanter als Garantiefondslösungen und dynamische Hybridprodukte mit Garantiefonds. Die Kosten der Garantie werden dadurch so gering wie möglich gehalten.

*Ihr Haus tritt als Garantiegeber im Rahmen der garantierten Rentenhöhe auf. Kann die Finanzstärke der WWK vor dem Hintergrund der aktuellen Marktverwerfungen nachhaltig sichergestellt werden?*

Die WWK Lebensversicherung a.G. ist gemessen an Ihrer Substanzkraft das stärkste deutsche Versicherungsunternehmen. In einer aktuellen Veröffentlichung von Focus-Money, die auch eine Langfristbetrachtung über sechs Jahre beinhaltet, erreichte die WWK viermal die höchste Substanzkraftquote. Die hohe Finanzkraft der WWK wird auch durch die vorläufigen Zahlen zum Geschäftsjahr 2009 ersichtlich: So stiegen die Bewertungsreserven trotz der Finanzkrise um 14,3 Prozent auf 214,6 Mio. Euro, die gesamten Reserven der Aktiv- und Passivseite von 658,0 auf 676,8 Mio. Euro. Die WWK ist im vergangenen Jahr zudem deutlich stärker gewachsen als die

Branche. Nach vorläufigen Geschäftszahlen konnten im Lebensversicherungsgeschäft die laufenden Beiträge des Neuzugangs um 17,9 Prozent gesteigert werden (Branche -15,4 Prozent). Sie sehen also: Wir sind in der Kapitalanlage und im Vertrieb exzellent aufgestellt und blicken beruhigt in die Zukunft.

*Sie offerieren dem Kunden die eigenständige Wahl der Asset Allokation sowie der entsprechenden Fonds. Der durchschnittliche Versicherungsnehmer wie auch der Vermittler dürften von dieser Aufgabe überfordert sein. Gibt es auf diesem Feld Hilfestellungen?*

Auf der vom Kunden frei wählbaren Anlageseite des Produktes stellt die WWK im Rahmen einer Open Architecture eine Vielzahl von top gerateten Fonds namhafter Investmentgesellschaften wie beispielsweise DWS, Fidelity und M&G zur Verfügung. Insgesamt kann aus einer Palette von 22 Fonds unterschiedlichster Assetklassen gewählt werden. Die freie Fondsauswahl stellt unseres Erachtens ein wesentliches Alleinstellungsmerkmal des Produkts dar. Für alle die sich die Fondsauswahl erleichtern wollen, bieten wir ab Juli zusätzlich einen breit gestreuten Fondsbasket. Dabei profitiert der Kunde auf einfache Weise von einer qualitativ hochwertigen Fondsauswahl.

*Mittelfristig wird kein Versicherer mehr daran vorbei kommen, zusätzlich die erheblich kostengünstigeren ETFs für ein Fondspolices-Portfolio bereit zu stellen. Die auf dieser Basis zu prognostizierenden Ablaufleistungen gestalten sich für den Versicherungsnehmer erheblich attraktiver. Wartet Ihr Haus noch den weiteren Trend ab oder kommt das Produktsegment ETFs für die WWK generell nicht in Betracht?*

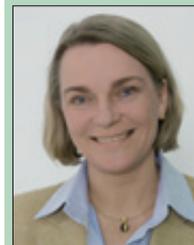
Die Neigung freier Berater, ihren Kunden passive Investmentfonds zu empfehlen, ist in Deutschland noch nicht besonders stark ausgeprägt. Wir beobachten das Segment ETF allerdings mit großem Interesse und werden bei wachsender Nachfrage entsprechend in der Produktentwicklung reagieren.

## Statements



*Dragica Csader,  
Leiterin Produktmanagement  
Privat,  
HDI-Gerling  
Leben*

„Mit unserer neuen TwoTrust Klassik Riesterrente können Vermittler speziell bei sicherheitsorientierten Kunden punkten. Wir bieten mit der Police unter den deutschen Lebensversicherern eine der höchsten garantierten und eine der höchsten möglichen Renten am Markt für klassische Produkte. Innovative Features geben dem Kunden große Flexibilität, zum Beispiel bei der Prämienzahlung: Er kann wählen, ob er seine Prämie jährlich um einen fest vereinbarten Prozentsatz steigert oder die Beiträge zulagenoptimiert aufstockt. Bei der zulagenoptimierten Variante stellen wir sicher, dass der Staat zu jedem Zeitpunkt die höchstmögliche Zulage einzahlt. Wie alle TwoTrust-Klassik-Produkte ist auch die neue Riesterrente für geringe Mindestbeiträge zu haben und ermöglicht gleichzeitig hohe Sonderzahlungen. Für zeitlich befristete Prämienpausen verlangen wir keine Stornokosten. All diese Features kommen in finanziell unsicheren Zeiten bei den Kunden gut an. Zudem passen sie zu den Bedürfnissen junger Kunden, die ihre finanzielle Lebensplanung gerade erst aufstellen.“



*Andrea Schölermann,  
Abteilungsleiterin  
Produktmanagement,  
Condor*

„Die Condor Versicherungsgruppe bietet mit ihrer neuen Riester-Rente eines der modernsten Garantiekonzepte am Markt an: Congenial riester garant ist ein Drei-Topf-Hybrid mit dynamischem Wertsicherungsmechanismus, der eine Garantie und hohe Renditechancen verbindet. Das heißt: Die eingezahlten Beiträge sind inklusive Zulagen garantiert und zugleich kann der Kunde in hohem Maße von den Chancen der Kapitalmärkte profitieren. Auch ist es bei Condor möglich, die Garantiehöhe während der Laufzeit zu verändern. Damit können bereits erzielte Erträge gesichert werden – entweder über eine individuelle oder eine automatische Garantieerhöhung bei Erreichung bestimmter Schwellenwerte. Ein weiterer Vorteil bei Congenial riester garant ist, dass die zu Vertragsbeginn geltenden Rechnungsgrundlagen bis zum Rentenbeginn garantiert sind. Und das nicht nur für laufende Beiträge und Zulagen, sondern auch für spätere Beitragserhöhungen und Sonderzahlungen bis zu 2.100 Euro pro Jahr.“