

Die Produktgeneration WWK IntelliProtect® überzeugt mit einem Höchstmaß an Flexibilität.

Garantien ja, aber bitte mit Renditepotential



Intelligente Garantie-Modelle können das investierte Geld sichern, ohne die potenzielle Rendite mehr als notwendig zu schmälern.



Ansgar Eckert,
Bereichsleiter Marketing
WWK Versicherungen

Angesichts des demografischen Wandels kann die gesetzliche Rentenversicherung allein den Lebensstandard der zukünftigen Rentner nicht mehr sichern, darüber herrscht heute weitgehend Konsens.

Allerdings ändern sich mit der zunehmenden demografischen Verschiebung auch die Altersstruktur der Kunden und Bedürfnisse. Höhere Altersklassen gewinnen stark an Bedeutung und insbesondere bei jüngeren Personen werden die Lebensverläufe und Lebensmodelle vielfältiger. Unterschiedliche Lebens- und Familienformen entstehen, neue Formen des generationsübergreifenden Zusammenlebens und unetere Erwerbsbiografien sind zu beobachten.

Bedarfsgerechte Produkte

An all diese Veränderungen müssen sich die Angebote der Versicherungsbranche anpassen, um nachhaltig bedarfsgerechte Produkte anzubieten und somit am Markt bestehen zu können. Das betrifft in erster Linie die Produktstruktur. Diese wird sich weiter von der Kapital- zur Rentenversicherung verschieben. Die Vorsorgeprodukte der Zukunft müssen zudem vielschichtig aufgebaut sein, um den wandelnden Bedürfnissen und den sich rasch verändernden Lebenszyklen gerecht werden zu können.

Für Kunden wird vor allem die Qualität der angebotenen Rentengarantiefaktoren immer wichtiger: Nur wer heute Altersvorsorgeprodukte mit einem garantierten bzw. sogenannten „harten“ Rentengarantiefaktor abschließt, ist später auf der sicheren Seite. Wie wichtig ein „harter“, auf das gesamte Kapital gewährter Rentenfaktor ist, zeigen folgende Fakten: In Deutschland ist der Rentenfaktor für einen im Jahr 1965 geborenen Mann je 10.000 Euro Fondskapital innerhalb von 17 Jahren um ein Drittel gesunken. Das ist der steigenden Lebenser-

wartung der Kunden geschuldet, die zu längeren Bezugszeiten der Rentenleistungen führt. Da die Lebenserwartung voraussichtlich weiter steigt, ist es für Kunden umso wichtiger, ein Produkt auszuwählen, bei dem der Versicherer den Rentenfaktor nicht bedingungsgemäß absenken kann.

Auskömmliche Rendite

Noch wichtiger ist allerdings die Anpassung der Produkte an veränderte Kapitalmarktbedingungen. Eine ausreichende individuelle Altersabsicherung kann nur dann sichergestellt werden kann, wenn die Chancen der Kapitalmärkte intelligent genutzt werden. Langfristig gibt es vor dem Hintergrund eines anhaltenden Niedrigzinsumfelds deshalb kaum eine Alternative zu fonds-basierten Vorsorgeprodukten. Denn letztlich sind nur sie in der Lage, eine auskömmliche Rendite zu erwirtschaften. Die dafür notwendige Akzeptanz kann bei den traditionell eher aktien-scheuen Deutschen allerdings nur dann erreicht werden, wenn bei der Produktgestaltung der Spagat zwischen attraktiver Rendite und einem breit akzeptierten Sicherheitskonzept gelingt.

**Kundenindividuelles
Garantie-Management**

Die WWK ist als Spezialist für Fondspolicen in diesem Bereich besonders gut aufgestellt. Mit der Produktgeneration WWK IntelliProtect® bieten wir den Kunden über alle Schichten hinweg sehr performante Altersvorsorgeprodukte an. Die Garantie wird dabei börsentäglich und kundenindividuell auf Basis eines iCPPI-Modells gemanagt. Alleinstellungsmerkmal im Wettbewerb und zentraler Vorteil der Tarife ist die freie Fondsauswahl aus aktuell 30 Investmentfonds und zwei passiven Anlagestrategien (Fonds-Baskets). Im Rahmen des Garantiemechanismus wird das Guthaben jedes einzelnen Kunden im Rahmen eines CPPI-Modells börsentäglich zwischen frei wählbaren Investmentfonds und dem Sicherungsvermögen der WWK bewertet. Dabei rechnet die WWK für jeden einzelnen Kunden börsentäglich ein eigenes Risikobudget aus, das je nach Vertragslaufzeit und Beitrag ermittelt wird. Je nachdem, wie sich das Risikobudget

entwickelt, wird das Kundenguthaben mal stärker, mal schwächer in sichere Anlagen (Sicherungsvermögen) und chancenorientierte Anlagen (Investmentfonds) investiert. Als Verzinsungsträger dient der Deckungsstock der WWK Lebensversicherung a.G.

Stabiler Rentenfaktor

Zudem garantieren die angebotenen Versicherungstarife den bei Vertragsabschluss gültigen Rentenfaktor für das gesamte Kapital. Der Rentenfaktor ist fester Vertragsbestandteil und kann bedingungsseitig nicht mehr abgesenkt werden. Errechnet sich zum Zeitpunkt des tatsächlichen Rentenbeginns ein höherer Rentenfaktor als der bei Vertragsbeginn garantierte, so wird der Kunde automatisch besser gestellt und das Rentenkapital mit diesem Rentenfaktor verrentet. Darüber hinaus überzeugt die Produktgeneration WWK IntelliProtect® mit einem Höchstmaß an Flexibilität, die es dem Kunden gestattet, seine Vorsorgestrategie auf die jeweils individuellen Lebensumstände passgenau abzustimmen.

Zwei Fragen an Ansgar Eckert, Marketingleiter der WWK

Ihre Fondsentengeneration WWK IntelliProtect® verspricht hohe Renditechancen mit Garantie. Ganz offen: Garantien kosten Geld. Was hoch sind die Kosten des Produkts?

An den Kapitalmärkten gibt es keinen „free lunch“. Die Hauptkosten von Garantieprodukten sind Opportunitätskosten bzw. der entgangene Gewinn. Diese werden durch das kundenindividuelle und börsentäglich arbeitende Garantiesystem WWK IntelliProtect® minimiert. Das ist der entscheidende Vorteil gegenüber allen anderen Garantieprodukten.

Nebst Garantie wünscht der Kunde eine ansprechende Performance. Wie möchten Sie diese für den Kunden erwirtschaften?

Der Kunde kann im Rahmen des iCPPI-Garantiemechanismus sein „Risky Asset“ aus einer Palette von 30 Investmentfonds wählen. Zur Verfügung stehen viele renommierte Fonds aus verschiedenen Asset-Klassen. Damit beteiligt sich der Kunde äußerst chancenreich am Produktivvermögen vieler Unternehmen. Das Garantiesystem selbst sorgt durch ein börsentägliches und kundenindividuelles Management für eine maximal mögliche Partizipation an den gewählten Investmentfonds.

Herausgeber: Klaus Barde

Verlags-Anschrift:
BHM GmbH
Mitteldorfstr. 12
37130 Gleichen
Tel.: 05 51-6 33 92 01
info@bhm-marketing.de
www.fondskatalog.info

Namentlich nicht gekennzeichnete Beiträge sind Texte der Redaktion.

Redaktion:
Tel.: 05 51-633 92 01

Anzeigen: Karin Klawunn
Tel.: 05 51-5 85 11
Fax: 05 51-4 36 32

Bestellungen:
info@bhm-marketing.de

Satz, Layout, Grafik:
Michaela Vormoor

Wir danken dem Haus Scope

Fonds-Datenstand:
31. Oktober 2013

© Alle Rechte bei BHM GmbH
Die im „Fonds-Katalog“ wiedergegebenen Beiträge der Redaktion sind urheberrechtlich geschützt. Der Einkauf der hier vorgestellten Investmentfonds liegt im Verantwortungsbereich des Lesers. Die Zeitschrift haftet nicht für Geldanlage-Entscheidungen.

Einzelverkaufspreis: Euro 6,90
Bezug beim Verlag:
Euro 6,90 zzgl. Euro 2,85 Versand
Erscheinungsweise: Jährlich

Informationen aus erster Hand:

- BVI Bundesverband Deutscher Investmentgesellschaften
Eschenheimer Anlage 28
60318 Frankfurt/Main
Tel: 0 69-1 54 09 00 · Fax: 0 69-5 97 14 06
www.bvi.de

- BAFin Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
a) Graurheindorfer Straße 108 · 53117 Bonn
Tel.: 02 28+41 08-0 · Fax: 02 28-41 08 15 50
E-Mail: poststelle@bafin.de
b) Lurgallee 12 · 60439 Frankfurt
Tel: 02 28-41 08-0 · Fax: 0 41 08-1 23
poststelle-ffm@bafin.de · www.bafin.de



25 Jahre BHM Fachmedien
Risiko & Vorsorge
Makler & Pflege
Pflege
Der Honorarberater
Grosser Fonds-Katalog