



50 Jahre WWK Fondspolice finanzwelt Interview Rainer Gebhart & Thomas Heß

Liebe Geschäfts- und Vertragspartner*innen,

anlässlich unseres Jubiläums **50 Jahre WWK Fondspolice** erhalten Sie heute einen passenden Artikel der **finanzwelt** mit Interview von WWK Vertriebsvorstand Rainer Gebhart und Marketingchef Thomas Heß (wenn Sie auf das Bild mit Herrn Gebhart und Herrn Heß klicken gelangen Sie direkt zum finanzwelt Interview im Pressespiegel auf wwk.de).



[Link zum finanzwelt Interview im WWK Pressespiegel:](https://www.wwk.de/unternehmen/presse-kommunikation/presse/pressespiegel/detail/finanzwelt-50-jahre-wwk-fondspolice.html)

<https://www.wwk.de/unternehmen/presse-kommunikation/presse/pressespiegel/detail/finanzwelt-50-jahre-wwk-fondspolice.html>

[Link zum finanzwelt Artikel:](https://finanzwelt.de/50-jahre-wwk-fondspolice-renditechancen-und-langlebigkeit-im-blick/)

<https://finanzwelt.de/50-jahre-wwk-fondspolice-renditechancen-und-langlebigkeit-im-blick/>

Verwenden Sie diese Nachricht gerne zur Verteilung in Ihrem Kooperationspartner- und Berater*innen-Netzwerk.

Haben Sie Fragen? Dann rufen Sie einfach an.

Freundliche Grüße

Thomas Huhn

Senior Regionalleiter - Maklerbetreuer
Experte Private und betriebliche Altersvorsorge (DVA)

WWK Lebensversicherung a.G. - Vertriebsdirektion Bayern

Marsstr. 33 · 80335 München

Telefon (089) 599 78 97-0 · Fax (089) 599 78 97-29

Mobiltelefon (0173) 965 91 81

Email thomas.huhn@wwk.de - www.wwk-partnervertrieb.de



Herausgeber: WWK Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit ges. vertreten durch den Vorstand
Registergericht München HR B 211 Hausanschrift: Marsstr. 37 80335 München Marsstr. 37 80335 München
Briefanschrift: 80292 München Telefon +49 89 5114-0 Fax +49 89 5114-2337 E-Mail: info@wwk.de

50 Jahre WWK Fondspolice – Renditechancen und Langlebigkeit im Blick

Die WWK Fondspolice wird 50 Jahre. Ein Produkt, das im Laufe der Zeit stets angepasst wurde und solide Beiträge zur Altersvorsorge leistet. Im finanzwelt-Interview erklären Rainer Gebhart, Vertriebsvorstand WWK Versicherungen, und Thomas Heß, Bereichsleiter Marketing und Organisationsdirektor der Sonderdirektion des WWK Partnervertriebs, wieso Garantie und Rendite sich nicht ausschließen und dass auch Versicherungen gute Renditen erwirtschaften können.

finanzwelt: Lieber Herr Gebhart, lieber Herr Heß, herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum „50 Jahre WWK Fondspolice“. Wie stolz sind Sie, mit der Fondspolice schon so lange einen ordentlichen Beitrag zur Altersvorsorge geleistet zu haben?

Rainer Gebhart» Vor 50 Jahren waren wir einer der ersten Anbieter fondsgebundener Lebensversicherungsprodukte in Deutschland und damit der Zeit deutlich voraus. Was klein angefangen hat, wurde über die Jahrzehnte zu unserem Hauptgeschäftsfeld. Unsere Fondspolizen überzeugen mit einer immer größer werdenden Vielfalt an Anlagemöglichkeiten und einer immer höheren Tarifflexibilität. Höhepunkt dieser Entwicklung war die Konzeption und Einführung des innovativen Garantiefonds-konzepts WWK *IntelliProtect®* im Jahr 2009. Im vergangenen Jahr haben wir die erfolgreiche Produktreihe unter dem Namen WWK *IntelliProtect®* 2.0 mit weiteren wertvollen Features deutlich aufgewertet.

finanzwelt: Im Gegensatz zu riskanteren Investment-Trends wie Zertifikaten oder jetzt aktuell Kryptowährungen bietet die WWK Fondspolice long only einen soliden Baustein im Portfolio und wird fortlaufend verbessert. Warum sollte sie in jedem Portfolio vertreten sein?

Thomas Heß» Wenn es um die private Altersvorsorge geht, stellen wir als Versicherer fest, dass viele Kunden eine renditestarke, gleichzeitig aber auch eine kalkulierbare und solide Anlagemöglichkeit suchen. Fondsrenten bieten gegenüber reinen Bankprodukten viele Vorteile: Bereits bei Vertragsabschluss wird Versicherungsnehmern der Rentenfaktor garantiert und sie profitieren bei Wahl einer Leibrente durch die Ertragsanteilsbesteuerung von einem Steuervorteil. Die Behauptung, mit einem Versicherungsprodukt

sei es nicht möglich, attraktive Renditen zu erwirtschaften, deckt sich nicht mit unserer Beobachtung. Blicken wir auf unsere Kundenverträge – sehr viele davon laufen bereits seit vielen Jahrzehnten – sehen wir es Schwarz auf Weiß: Selbst nach Abzug aller Kosten werden Renditeverläufe von 7 bis 8 % pro Jahr oftmals erreicht.

finanzwelt: Das komplexe Garantieprodukt (iCPPI) ermöglicht hohe Renditen und Garantien. Können Sie uns unseren Lesern noch einmal kurz die Vorteile der Produktkonzeption erklären?

Heß» Bei unserer Produktreihe WWK *IntelliProtect®* 2.0 arbeiten wir mit einer als ‚individuelle Constant Proportion Portfolio Insurance (iCPPI)‘ bekannte dynamische Portfolio-Absicherungsstrategie, die kundenindividuell für jeden



Kundenvertrag zum Einsatz kommt. Portfolioumschichtungen werden dabei börsentäglich durchgeführt und nicht nur zum Monatsende, wie es bei den meisten Wettbewerbsprodukten der Fall ist. Unsere Kunden haben von diesem Garantiemotor bereits in der Vergangenheit profitiert – durch sehr hohe Investitionsquoten in die gewählten Investmentfonds und damit einhergehenden hohen Renditen.

finanzwelt: Wie lange wird vor dem Hintergrund der aktuellen Diskussionen um den Garantiezins die Aufrechterhaltung einer vollständigen Bruttobeitragsgarantie noch möglich sein und ist das nicht ein Hauptargument für den Makler JETZT noch aktiv zu werden, um seinen Kunden 100 % Garantie und Aktienmarkt-Renditen zu ermöglichen?

Gebhart» Das Bundesfinanzministerium ist der Empfehlung der Deutschen Aktuarvereinigung und der BaFin gefolgt und hat die Absenkung des Höchstrechnungszinses von 0,9 auf 0,25 % per Erlass geregelt. Damit wird die Darstellung einer 100 % Bruttobeitragsgarantie in der gesamten Branche für Riester-Renten nach Aussage von Mathematikern ohne Verluste unmöglich. Wann und ob die dringend erforderlichen Reformen der geförderten Produkte beschlossen werden, ist bis dato nicht bekannt. Klar ist nur: Kunden, die aktuell einen Riester-Vertrag abschließen, werden auch von den derzeit gültigen und im Vertrag festgeschriebenen Regelungen profitieren. Da deutsche Sparer erfahrungsgemäß hohen Wert auf umfassende Garantien legen und

zudem die Sicherung des Rechnungszinses in Höhe von 0,9 % für die gesamte Vertragslaufzeit sehr attraktiv ist, wird allein das Inaussichtstellen möglicher Veränderungen zu einer deutlich steigenden Kundennachfrage noch vor dem entscheidenden Stichtag führen.

finanzwelt: Die physische Beratung bleibt wichtig, aber die digitale Ansprache und der digitale Abschluss als Treiber des aktuellen Vertriebs Erfolgs zeigen eindrucksvoll, dass viele Wege nach Rom führen. Zeit für den hybriden Berater?

Gebhart» Die Corona-Krise hat gezeigt, dass neue, digitale Beratungsformen gut ankommen – bei Kunden und Vertrieb. Wir glauben daher, dass sich diese neue Art Kunden anzusprechen und zu beraten auch nach Corona stärker durchsetzen und die traditionellen Wege der Kundenansprache hervorragend ergänzen wird. Warum nur ergänzen und nicht ersetzen? Gerade bei der Altersvorsorge handelt es sich um komplexe Produkte, die nicht einfach so gekauft werden, sondern stattdessen einer intensiven und persönlichen Beratung des Kunden bedürfen. Die persönliche Beratung wird also immer wichtig bleiben, die technische Unterstützung wird dabei aber eine immer größere Rolle spielen.

finanzwelt: Noch nie wurden nachhaltige Anlagen so sehr nachgefragt wie heute. Außerdem müssen seit einigen Wochen in der Beratung ESG-konforme Alternativen unterbreitet werden. Spüren Sie schon einen Impact?

Heß» Mit unserem Fondsangebot wollen wir den individuellen Bedürfnissen aller Kunden optimal gerecht werden und den Vermittlern ein vielfältiges Angebot für eine bedarfsgerechte Beratung an die Hand geben. Da wir in der Tat schon seit einiger Zeit eine deutlich zunehmende Präferenz der Kunden in Bezug auf den Aspekt der Nachhaltigkeit bemerken, haben wir unser Fondsangebot bereits im vergangenen Jahr um 28 nachhaltige Fonds erweitert. Zudem haben wir den WWK Basket ESG konzipiert. Dieser investiert ausschließlich in Investmentfonds, die die Kriterien Environment, Social und Governance fest in ihren Anlagezielen verankert haben.

finanzwelt: Gewähren Sie uns einen kurzen Ausblick auf Neuerungen in absehbarer Zeit der WWK?

Gebhart» Wir beobachten die Entwicklungen in der Politik, insbesondere in Bezug auf die Reform der Riester-Rente genau. Da es unser Kernprodukt WWK IntelliProtect® 2.0 bereits heute schon mit variablen Garantieniveaus zwischen 50 % und 100 % der eingezahlten Beiträge gibt, sind wir davon überzeugt, auf Veränderungen auch zeitnah reagieren zu können. Darüber hinaus wollen wir uns im Bereich der Altersvorsorge auch weiterhin als innovatives und verlässliches Unternehmen im Markt positionieren. Wir werden daher auch nach einer Absenkung des Rechnungszinses für unsere Kunden und Vertriebspartner gewinnbringende Impulse setzen und mit guten Vertriebsergebnissen unser Haus erfolgreich auf Kurs halten. (lvs)



Thomas Heß