

„Äußerst profitable Altersvorsorge“

Die Bestnote im aktuellen DFSI-Rating bestätigt die Finanzstärke und Zukunftssicherheit der WWK. Im Gespräch mit Cash. nimmt Jürgen Schrameier, Vorstandsvorsitzender der WWK, Stellung zu den Themen Rating, Service, Garantien, Riester, bAV und der Zukunft der Fondspolizen.

Die WWK hat in der aktuellen Studie des DFSI zur Zukunftssicherheit der deutschen Lebensversicherer als einziger Serviceversicherer ein „Exzellent“ erhalten. Wie bewerten Sie diese Auszeichnung?

Schrameier: Das Ergebnis hat uns nicht überrascht, sehr wohl aber die Tatsache, dass wir als einziger Serviceversicherer mit der Bestnote bewertet wurden. Wir kennen die relevanten Kriterien und schneiden in den meisten Unternehmensratings vergleichsweise positiv ab. Wichtig ist, dass der Fokus dabei auf zentrale Kriterien gerichtet wird, wie beispielsweise Nettorendite, Eigenkapitalquote und Höhe aller Sicherheitsmittel. Aber auch weichere Faktoren wie Serviceleistungen für Kunden und Vertriebspartner spielen eine wichtige Rolle. Sowohl im Kunden- als auch im Vertriebsservice engagieren wir uns seit Jahren sehr stark. Es gibt in Deutschland keinen Servicepreis mehr, den die WWK noch nicht gewonnen hat.

Seit 2000 befinden sich die Zinsen im Sinkflug. Aufgrund der Dauerniedrigzinsphase und der Nullzinspolitik der EZB hinterfragen etliche Lebensversicherer ihr Geschäftsmodell. Wie zukunftsicher ist die WWK vor diesem Hintergrund aufgestellt?

Schrameier: Das große Problem ist der Garantiezins, den die Lebensversicherer in ihren Beständen haben. Daraus resultiert für die Branche die Verpflichtung, in erheblichem Umfang Zinszusatzreserven (ZZR) aufzubauen, die sie für die Verbindlichkeiten aus ihren Portfolios stellen muss. Auch wenn sich die Vorgaben für die Berechnung der ZZR nun geändert haben, bleibt die Niedrigzinsphase nach wie vor eine große Herausforderung für die Versicherer. Die WWK ist aufgrund ihrer von je her starken Ausrichtung auf Fondspolizen deutlich weniger betroffen als die Branche an sich. Zudem verfügen wir über eine äußerst starke finanzielle Substanz: Unsere Eigenkapitalausstattung ist mittlerweile auf über 6,3 Prozent der Deckungsrückstellung angestiegen und liegt damit weit über dem Branchendurchschnitt. Und auch bei der Betrachtung der gesamten Sicherheitsmittel ergibt sich ein sehr positives Bild. Addiert man Eigenkapital, freie RfB sowie Schlussüberschussanteilfonds und setzt die Summe ins Verhältnis zur Deckungsrückstellung des Unternehmens, so liegt die WWK mit deutlichem Abstand auf dem ersten Platz der 30 größten deutschen Versicherer.

Warum ist die Substanzkraft bei einem Lebensversicherer derart wichtig?

Schrameier: Wir sind mehr denn je davon überzeugt, dass auf Dauer nur Lebensversicherungsunternehmen mit hohen Reserven

und Eigenmitteln auf dem sich immer dynamischer ändernden Markt erfolgreich agieren können. Eine hohe Eigenkapitalquote stellt sicher, dass wir selbst in Schwächeperioden der Kapitalmärkte oder auch bei gravierenden Krisen den notwendigen Spielraum haben, um sinnvolle und unabhängige unternehmerische Entscheidungen im Sinne unserer Kunden treffen zu können.

Die Altersvorsorgesparer hierzulande möchten nur ungern auf Garantien verzichten. Doch lohnt sich vor dem Hintergrund der Nullzinspolitik der EZB das Geschäft mit Lebensversicherungen überhaupt noch? Welche Lösungen empfehlen Sie angesichts niedriger Garantiezinsen?

Schrameier: Die WWK war in Deutschland einer der ersten Anbieter von fondsgebundenen Versicherungen. Wir waren schon immer der Meinung, dass Investmentsparen über Fondspolizen eine einfache und auf längere Sicht äußerst profitable Form der Altersvorsorge für unsere Kunden darstellt. Dabei haben wir Kunden und Vermittler immer wieder von unserer Leitidee „Sachwert schlägt Geldwert“ überzeugt. Vor dem Hintergrund des anhaltenden Niedrigzinsumfelds ist dieses Argument besonders wichtig. Es gibt kaum mehr eine Alternative zu fondsbasierten Vorsorgeprodukten. Wir sehen deshalb enormes Wachstumspotenzial in diesem Segment.

Mit welchen Argumenten überzeugen Sie die Skeptiker von den Vorteilen einer aktienbasierten Anlage?

Schrameier: Wir versuchen, die notwendige Akzeptanz bei den schon aus ihrer Historie eher aktienscheuen Deutschen zu erreichen, indem wir bei der Produktgestaltung sehr stark auf die Balance zwischen einer attraktiver Rendite und dem Sicherheitsbedürfnis vieler Kunden achten. Neben fondsgebundenen Rentenversicherungen ohne Garantie bieten wir deshalb mit der Produktgeneration WWK IntelliProtect bereits seit nunmehr zehn Jahren ein innovatives Finanzprodukt, das den von den Kunden gewünschten Anforderungen nach einer sicheren Geldanlage bei gleichzeitig hohen Renditechancen optimal gerecht wird.

Sie haben im Rahmen Ihrer Jahresauftaktveranstaltungen eine neue Servicegarantie für den Vertrieb vorgestellt. Was verbirgt sich hinter diesem Versprechen?

Schrameier: Hohe Servicequalität ist entscheidend, um Wettbewerbsvorteile gegenüber Mitbewerbern aufbauen zu können. Seit dem Jahr 2011 haben wir deshalb im gesamten Unternehmen kontinuierlich verbindliche Standards für viele Serviceangebote umgesetzt, um die Servicequalität für Partner und Kunden zu



Jürgen Schrameier, WWK-Vorstandsvorsitzender:
„Es gibt kaum mehr eine Alternative zu fondsbasierten Vorsorgeprodukten.“

steigern. Zu nennen sind insbesondere das äußerst leistungsfähige Telefonkonzept „WWK Echtzeitservice“ im Rahmen der Vertriebsberatung und die äußerst rasche Bearbeitung von Neugeschäft spätestens am fünften Arbeitstag nach Eingang. Dieses Serviceversprechen weiten wir nun aus auf den Anbieterwechsel und auf Erhöhungen bei Riester-Verträgen.

Der Gesetzgeber plant für den Frühsommer die Einführung des Provisionsdeckels. Glauben Sie, dass der Provisionsdeckel wirklich kommen wird und welche Auswirkungen dürfte er für den Vertrieb haben?

Schrameier: Die Deckelung der Provisionen im LV-Geschäft wird in der Branche und insbesondere von den Finanzvertrieben heftig diskutiert. Welche Maßnahmen der Gesetzgeber letztendlich für angemessen hält, ist derzeit allerdings immer noch nicht absehbar. Wir halten qualifizierte und individuelle Beratung, gerade bei komplexen und langfristig abgeschlossenen Altersvorsorgeprodukten, für unverzichtbar. Beratung hat einen hohen Wert für den

Kunden und sollte deshalb auch angemessen entgolten werden. Eine Deckelung wird dem nicht gerecht und stellt einen unverhältnismäßigen ordnungspolitischen Eingriff in die Vergütung unseres Berufsstands dar.

Stichwort Riester-Rente. Politiker und Verbraucherschützer fordern seit geraumer Zeit ein attraktiveres standardisiertes Riester-Angebot. Könnte eine solche Variante neues Leben in die Riester-Rente bringen?

Schrameier: Im Gegensatz zur medial weit verbreiteten Meinung halten wir die Riester-Rente nicht für gescheitert. Mit circa 16,5 Millionen abgeschlossenen Verträgen ist sie ein beachtlicher und guter Erfolg. Für die WWK ist Riester sogar eine wahre Erfolgsgeschichte. Wir haben in den letzten Jahren sehr viele Kunden gewonnen, im Jahr 2018 konnten rund 38.000 Verträge abgeschlossen werden. Und auch die vielfach geäußerten Kritikpunkte „wenig Rendite“ und „niedrige Investitionsquoten“ gelten nicht für die WWK. Bei unserer Riester-Rente genießen die Kunden durch die börsentägliche Allokation jedes einzelnen Vertrags zwischen Sicherungsvermögen und frei wählbaren Aktienfonds in der Ansparphase sehr hohe Renditechancen. Wir sprechen hier von bis zu 100 Prozent des Geldes, das in Aktien fließt. Statt die Bevölkerung durch stetige Pauschalkritik an der Riester-Rente und wenig transparente Diskussionen um ein neues standardisiertes Produkt oder gar eines verpflichtenden Staatsfonds zu verunsichern, wäre es deutlich sinnvoller, den bestehenden Riester zu verbessern. Dazu gehören in erster Linie die Vereinfachung des Zulagenverfahrens und natürlich auch die Erweiterung des förderfähigen Personenkreises.

Abschließende Frage: Ich würde gern noch auf das Thema betriebliche Altersvorsorge kommen. Der Gesetzgeber hat im vergangenen Jahr das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) verabschiedet. Dennoch zündet die bAV nicht richtig. Die Informationsdefizite sind groß. Wo sehen Sie die Hemmschuhe?

Schrameier: Nach mehreren Statistiken haben sich 83 Prozent der Arbeitgeber noch keine fundierte Haltung zum BRSG bilden können. Das deckt sich auch mit unseren Erfahrungen. Die Ursachen sind zweierlei. Die Sozialpartnerrente ist nicht der gewollte „große Wurf“; viele Berater haben gute Gründe, warum sie ihren Kunden das Produkt nicht anbieten wollen: Es gibt beispielsweise keine garantierte Rente und keine garantierte Hinterbliebenenleistung, auch eine Finanzplanung ist durch die Zielrente nicht möglich. Außerdem handelt es sich um eine fremdbestimmte Kapitalanlage und sie ist das einzige Produkt in der bAV ohne Insolvenzschutz. Zum anderen sind sowohl Arbeitgeber wie auch die Beraterwelt für die „richtige“ Umsetzung des – an und für sich positiv zu bewertenden – verpflichtenden AG-Zuschusses in Höhe von 15 Prozent derzeit noch nicht bereit. Denn es gibt aktuell keinen verbindlichen Handlungs- und Maßnahmenkatalog. Darüber hinaus sind die meisten Tarife geschlossen und somit nicht erhöhbar.

Das Gespräch führte Jörg Droste, Cash.