

# „Die Riester-Rente ist für uns eine Erfolgsstory“

Die WWK Lebensversicherung a. G. ist besonders stark in der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) und bei der Riester-Rente unterwegs. In beiden Bereichen plädiert Vertriebsvorstand Rainer Gebhart für eine Beibehaltung der 100-prozentigen Kapitalgarantien. Anträge in Papierform wird es für ihn infolge anhaltender Digitalisierung schon bald nicht mehr geben.

**FONDS EXKLUSIV:** *Der Gesetzgeber hat mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz vor rund eineinhalb Jahren die Förderungen bei der bAV erhöht. Haben diese Verbesserungen die Umsatzzahlen bei der WWK angekurbelt?*

**RAINER GEBHART:** Ja, wir wachsen seit Jahren sehr stark im bAV-Geschäft. Die verbesserten Rahmenbedingungen haben diesen Trend sicherlich zusätzlich befeuert. Konkret in Zahlen ausgedrückt, heißt das: Seit 2012 konnten wir die abgerechnete bAV-Produktion von 258 auf 459 Millionen Euro Brutto-Beitragssumme steigern. Dadurch erreichte unser bAV-Geschäft im Eigenvertrieb Ende 2018 einen Anteil von 23,4 Prozent und im Partnervertrieb, also im Maklergeschäft, von 15,6 Prozent am kompletten Leben-Geschäft. Die gesamte abgerechnete Leben-Produktion der WWK betrug im Jahr 2018 gut 2,5 Milliarden Euro. Ein wesentlicher Treiber hierfür ist sicherlich unsere am Markt nach wie vor einmalige Produktgeneration „WWK IntelliProtect“.

*Wie hat sich Ihr Riester-Geschäft entwickelt? Hier hat der Staat bei den Förderbedingungen ebenfalls nachgelegt.*

**R. G.:** Die Riester-Rente hat sich für die WWK zu einer absoluten Erfolgsgeschichte entwickelt. Hier konnten wir die abgerechnete Produktion noch deutlicher von 226 Millionen in 2012 auf 1.285 Millionen Euro steigern. Damit erzielt die Riester-Rente einen Anteil an unserer gesamten Beitragssumme im Leben-Bereich von beachtlichen



„Seit vielen Jahren erzielen wir eine branchenweit überdurchschnittliche Nettorendite, in 2018 betrug sie 4,0 Prozent.“

RAINER GEBHART, WWK

51 Prozent. Dahinter folgen die Segmente „nicht geförderte Produkte“ und die „Direktversicherung“ mit Anteilen von 27 beziehungsweise 17,4 Prozent.

*Bundesweit ist die Situation eine andere: Der Riester-Vertragsbestand stagniert seit Jahren und ist Ende 2018 sogar erstmals zurückgegangen. Was sind nach Ihrer Meinung die Gründe?*

**R. G.:** Aufgrund vielfältiger medialer Kritik hat die Riester-Rente keine allzu gute Stellung in der öffentlichen Wahrnehmung. Viele Lebensversicherer haben sich inzwischen aus diesem Segment zurückgezogen, weil es ihnen zu kleinteilig, verwaltungsintensiv und kostenaufwändig ist. Besonders gilt dies für Anbieterwechsel und die Abwicklungen mit der Zulagenstelle.

Deshalb müssten Vereinfachungen vor allem dort ansetzen. Wir haben uns aber bereits vor vielen Jahren IT-seitig mit einem selbst entwickelten und leistungsstarken Verwaltungssystem auf diese Rahmenbedingungen eingestellt. Dadurch können wir die Verträge relativ kostengünstig verwalten. Darüber hinaus bieten wir dem Vertrieb bei Riester-Überträgen einen Full-Service an. Die Vermittler werden damit soweit wie es nur möglich ist, von der Abwicklung befreit. Allein diese Serviceleistung gibt uns gehörig Rückenwind.

*Können Sie den Kostenvorteil für den Kunden beziffern?*

**R. G.:** Das hängt von den Vertragsdaten der Kunden ab. Entscheidender für die Renditechancen der Riester-Ver-

träge sind aber die Performance der gewählten Fonds und das im Produkt implementierte Garantiesystem. Hier entscheidet sich, in welchem Umfang die Beiträge tatsächlich ertragsorientiert investiert werden können. Ablesbar ist dies an den Investitionsquoten, die unsere Kunden börsentäglich für ihren Vertrag online einsehen können. Dank „WWK IntelliProtect®“ erreichen diese Quoten je nach individueller Vertragssituation und Börsenverlauf rasch Werte zwischen 50 und 90 Prozent und liegen damit deutlich über denen klassischer Garantiemodelle. Diese erlauben aufgrund des anhaltenden Niedrigzinsumfeldes nur noch geringe Ertragschancen.

*Halten Sie es für ratsam, die Riester-Rente zu novellieren, wie es in jüngster Zeit teils propagiert wird?*

**R. G.:** Wir sind klar dafür, die Riester-Rente zu vereinfachen. Ansätze dazu hatte ich zuvor beschrieben. Davon abgesehen sollten aber die bestehenden Rahmenbedingungen beibehalten werden. Das gilt insbesondere für die 100-prozentige Kapitalgarantie. Die Menschen wollen die Sicherheit, dass ihre eingezahlten Beiträge und Zuzüge nicht verlorengehen können. Vermutlich ist auch dies eine der Ursachen dafür, dass das Sozialpartner-Modell in der bAV nicht in Gang kommt. Unser effizientes Garantiesystem führt unter Beibehaltung der Kapitalgarantie zu sehr hohen Investitionsquoten, sodass wir keinen Anlass dafür sehen, die Kapitalgarantien bei Riester abzusenken. Bestenfalls sollte der Gesetzgeber die Wahlmöglichkeit eröffnen, die Riester-Rente zusätzlich mit geringeren Garantien von beispielsweise 80 oder 90 Prozent anzubieten.

*Ist es angesichts der vollumfänglichen Kapitalgarantie für Kunden ratsam, sicherheitsorientierte Fonds für ihre Fondspolice zu wählen?*

**R. G.:** Nein, im Gegenteil. Die Kapitalgarantien stellen wir mittels eines iCPPI-Ansatzes über unseren Deckungsstock sicher. Folglich sind

unsere Kunden mit dem anderen Teil ihres Kapitals besser in ertragsorientierten Anlagen wie Aktienfonds aufgehoben. Als ideal erweisen sich global ausgerichtete Aktienfonds. Viele Mitbewerber bieten bei ihren Drei-Topf-Hybridmodellen jedoch europäische Aktienfonds an, da sich diese leicht über Finanzderivate absichern lassen. Deren Kurse schwanken aber viel stärker als die der globalen Aktienfonds, wie uns unabhängige Analysehäuser bestätigen. Dies wirkt sich nachteilig auf die Effektivität und damit auf den Investitionsgrad des Garantiesystems aus.

*Kurz zum Thema Garantieverpflichtungen, Herr Gebhart. Wie kommen Sie mit den Anforderungen im Niedrigzinsumfeld zurecht?*

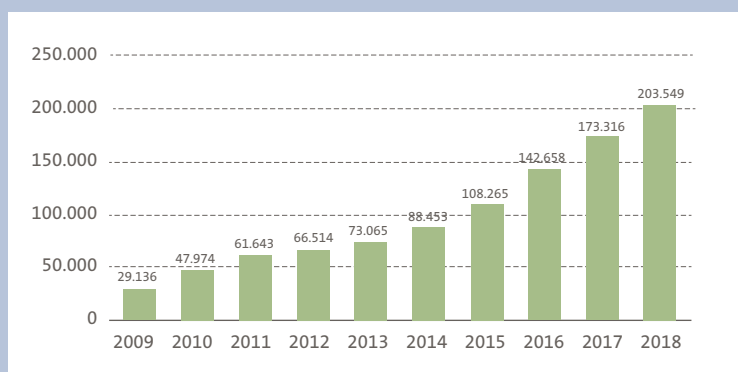
**R. G.:** Auch wir verfügen bei unseren konventionellen Vertragsbeständen aus früheren Zeiten noch über Garantieverpflichtungen von bis zu vier Prozent. Im Durchschnitt liegen die hieraus resultierenden Anforderungen unter Berücksichtigung der zu bildenden Zinszusatzreserven aber bei nunmehr 1,8 Prozent. Zudem belasten uns die Garantieverprechen aus der Vergangenheit aufgrund unser überdurchschnittlich hohen Bestände an Fondspolice absolut betrachtet deutlich weniger als unsere Wettbewerber. Gleichzeitig erzielen wir seit vielen Jahren eine bran-

chenweit überdurchschnittliche Nettoerrendite, in 2018 betrug sie 4,0 Prozent. Insgesamt kommen wir mit den Niedrigzinsen also gut zurecht.

*Die WWK ist kürzlich mit „sehr gut“ für ihre digitale Schnittstellen zum Vertrieb ausgezeichnet worden. Was hat es damit auf sich?*

**R. G.:** Wir setzen die Digitalisierung zur Unterstützung unseres Vertriebs ein. Wir vereinfachen die Prozesse, machen sie schneller. Ganz besonders zeigt sich dies in der Umsetzung der BIPRO-Normen. Schon in einigen Jahren, denke ich, wird es keine Anträge mehr in Papierform geben. Bereits heute haben wir in unserer Ausschließlichkeitsorganisation digitale Antragsquoten von über 90 Prozent. Diesen Weg gehen wir konsequent weiter und sind dadurch vielen Mitbewerbern einen Schritt voraus. Wir sind am Markt nicht dafür bekannt, die höchsten Provisionen zu bezahlen. Das sollen andere machen. Für uns ist das keine nachhaltige Geschäftspolitik. Natürlich wollen auch wir die Beratungsleistung unserer Vertriebspartner angemessen und attraktiv monetär honorieren. Genauso wichtig sind uns aber auch überzeugende und leistungsstarke Produkte sowie ein einwandfrei funktionierender Service. Der Partnervertrieb honoriert das, denn hier wachsen wir seit vielen Jahren sehr stark.

**WWK: STEIGENDES RIESTER-GESCHÄFT (STÜCKZAHLEN/BESTAND)**



Quelle: WWK, 2019