

„WWK wächst weiter stärker als die Branche“

Die WWK Leben wächst seit einigen Jahren im Neugeschäft stärker als die Branche, insbesondere im Geschäft gegen laufende Beiträge. Gleichzeitig baut die Gesellschaft seit über 20 Jahren Eigenkapital auf. Versicherungsmagazin sprach unter anderem dazu mit WWK-Chef Jürgen Schrameier.

Ist die WWK Leben auch 2018 stärker als die Branche gewachsen und wie sieht das in den ersten Monaten 2019 aus?

Ja, das ist seit fünf Jahren der Fall, auch für die ersten Monate in diesem Jahr konnten wir im Neugeschäft stärker als die Branche wachsen. Alleine 2018 steigerte sich die WWK Leben bei den laufenden gebuchten Bruttobeiträgen um 6,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr – die Branche stagnierte (Anmerkung der Redaktion: + 0,2 %). Wir sind unter den 30 größten Versicherern der Versicherer, der im Geschäft gegen laufende Beiträge am stärksten wächst. Die Einmalbeiträge sind dagegen um 4,9 Prozent zurückgegangen. Das ist so gewollt, denn Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag bergen auch immer das Risiko, dass Zinsdifferenzen gegen uns ausgenutzt werden.

Was sind die Ursachen für dieses überdurchschnittliche Wachstum?

Zum einen hat sich die Zahl der Anbieter auf dem Markt verkleinert, auch durch so genannte Run-offs, also etwa Übertragung der Bestände auf Abwicklungsplattformen. Darüber hinaus sind wir in unserem Vertrieb personell und strukturell sehr gut aufgestellt. Der Partnervertrieb umfasst Makler, Mehrfachagenten und große Vertriebsgesellschaften. Von 2017 auf 2018 konnte hier die Leben-Produktion in Beitragssumme brutto um 9,3 Prozent auf 1.780,1 Millionen Euro gesteigert werden. Weiterer Treiber unse-

res Geschäfts sind unsere Fondspolizen, insbesondere die fondsgebundene Garantiepolicen-Generation „WWK IntelliProtect“, die es nunmehr seit zehn Jahren auf dem Markt gibt. Die Riester-Rente macht dabei etwa die Hälfte des Neuzugangs aus. Die Tarife ermöglichen den Kunden selbst in Zeiten niedriger Zinsen hohe Renditechancen. Je nach Ka-

ten Druck von den Gesellschaften genommen. Statt zu erwartenden circa 90 Millionen Euro nach alter Rechtslage mussten wir 2018 nur 22 Millionen Euro in die ZZR einstellen. Wir haben unter Einbeziehung der ZZR derzeit einen durchschnittlichen Garantiezins von 1,9 Prozent, den wir erwirtschaften müssen. In der Kapitalanlage sind wir nicht in

„Die WWK Lebensversicherung wächst derzeit am stärksten in der Branche im Leben-Geschäft gegen laufende Beiträge.“

Jürgen Schrameier

pitalmarktlage und Anlagehorizont können dabei bis zu 100 Prozent der Kundenbeiträge in Aktien investiert werden. Nicht zu vergessen: Das alles passiert bei vollem Kapitalschutz und mit hoher Transparenz.

Das Thema Zinszusatzreserve ist vom Gesetzgeber weitgehend im Sinne der Branche gelöst worden. Alle Probleme in der Lebensversicherung damit beseitigt?

Nein, denn die Zinsen sind sogar noch weiter gesunken. Für zehnjährige Bundesanleihen gibt es gegenwärtig einen Negativzins von 0,4 Prozent. Dies wird das große Problem in der nahen Zukunft bleiben. In Japan dauert die Niedrigzinsphase schon mehr als 30 Jahre an. Sicher haben die veränderten Vorschriften bei der Zinszusatzreserve (ZZR) einen direk-

Staatsanleihen investiert, obwohl dies aus Solvency II-Gesichtspunkten wegen des niedrigeren zu unterlegenden Risikokapitals von Vorteil wäre – ganz im Gegensatz etwa zu Immobilien. Die WWK ist dagegen stark in Unternehmensanleihen, Handelsfinanzierungen, Grundbesitz oder alternativen Investments engagiert. Die durchschnittliche Nettoverzinsung der Kapitalanlagen von 2014 bis 2018 liegt bei der WWK bei 4,99 Prozent. Damit liegen wir aus unserer Sicht an der Spitze der 30 größten deutschen Lebensversicherer.

Was bedeutet das für Ihre Eigenkapitalausstattung?

Wir konnten im vergangenen Jahr neun Millionen Euro zuführen. Unser Eigenkapitalbestand beträgt zum Jahresultimo

Jürgen Schrameier

(rechts im Bild) ist seit 2007 Vorstandsvorsitzender der WWK Lebensversicherung a. G. und der WWK Allgemeine Versicherung AG. Er verantwortet die Bereiche: Zentrale Unternehmensplanung/Controlling, Kapitalanlagen, Kundenkommunikation, Kundenservice Leben, Kundenservice Allgemeine, Personal und Zentrale Dienste.



© Thomas Emlinger

insgesamt circa 300 Millionen Euro. Die entsprechende Quote ist mittlerweile auf über 6,3 Prozent der Deckungsrückstellung angestiegen und liegt damit weit über dem Branchendurchschnitt.

Wie hat sich die WWK Allgemeine entwickelt?

Auch mit dem Sachgeschäft sind wir sehr zufrieden. Die WWK Allgemeine konnte ihre Produktionsprämie 2018 um 24,4 Prozent im Vorjahresvergleich steigern.

„Ohne Vermittler und ihre Beratung landen viele Menschen in der Altersarmut.“

Jürgen Schrameier

Zum Thema Berufsunfähigkeits-Versicherung: Welche Empfehlung geben Sie Vermittlern die körperlich tätige Kunden gar nicht oder nur zu sehr hohen Beiträgen bei Versicherern unterbekommen?

Hier können Vermittler auf die Grundfähigkeits- oder Erwerbsunfähigkeits-Versicherung verweisen. Das ist aber nicht unser Hauptgeschäft. Das größte Wachstum haben wir mit Riester-Renten und in der betrieblichen Altersversorgung.

Der Provisionsdeckel soll kommen, wie ist Ihre Einschätzung dazu?

Die Zahl der Vermittler hat sich um die Hälfte reduziert, weil sich die Einkommensmöglichkeiten verschlechtert haben. Das Thema wird mir zu einseitig auf die Kosten reduziert. Viel wesentlicher ist doch, dass die Menschen eine Beratung gerade in der Altersvorsorge erhalten. Man sieht, dass in Ländern wie Großbritannien, in denen die Provisionsberatung abgeschafft wurde, die private Altersvorsorge drastisch zurückging. Ein Kunde

erkennt nicht von sich aus seinen Bedarf an Altersvorsorge. Es muss ihm erläutert werden. Das Bewusstmachen einer Vorsorgelücke im Alter ist aus meiner Sicht eine wichtige Aufgabe des Vermittlers. Langfristig erhöht sich ansonsten für viele Menschen das Risiko, in Altersarmut zu geraten. Wir können bei unseren Fondspolizen nachweisen, dass die Wertentwicklung, die wir in der Vergangenheit für unsere Kunden erwirtschaftet

haben, sehr attraktiv war, trotz aller Kosten. Die jährlichen Renditen lagen dabei durchschnittlich bei vier bis sechs Prozent, je nach Ausrichtung der Fonds.

Viele Versicherungsmakler sind noch nicht auf die Nachfolge in ihrem Betrieb vorbereitet. Wie sehen Sie das?

Dort spielen die Entwicklungs- und Einkommensmöglichkeiten im Vermittlerberuf eine große Rolle. Es kommt dazu, dass die gesamte Branche immer wieder ein mediales und politisches Angriffsziel darstellt, anstatt einen Blick auf die Leistungen der Branche zu werfen. Wir versuchen trotzdem, in der Ausschließlichkeit und im Partnervertrieb weiter zu wachsen. Das gelingt uns gut, unsere Vermittlerzahlen nehmen stetig zu.

Was sind Ihre Herausforderungen im Moment?

Der niedrige Zins bleibt die größte Herausforderung der Versicherungsbranche. Die WWK ist in diesem Umfeld gut aufgestellt. Unser Ziel ist es, das Geschäft mit fondsgebundenen Versicherungen in den nächsten Jahren weiterhin überdurchschnittlich zu entwickeln. ■

Das Interview führte Bernhard Rudolf.