

DAS INVESTMENT



WWK-Vertriebs-Chefs im Interview

„Wir leiden deutlich weniger unter den Niedrigzinsen“

Die WWK verzeichnet im Geschäft mit unabhängigen Finanzberatern derzeit ein Allzeithoch von 2 Milliarden Euro Beitragssumme. Warum das Kerngeschäft der Münchner bereits seit 1971 fondsbasiert ist, erklären die Vertriebs-Manager Thomas Heß und Mark Mauermann im Interview.

DAS INVESTMENT: Wofür steht die WWK im Geschäft mit Altersvorsorgeprodukten heute?

Thomas Heß: Die WWK Lebensversicherung ist ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit, im Bankbereich müssen Sie das vergleichen mit einem genossenschaftlichen Institut. Wir gehören sozusagen unseren Lebensversicherungskunden. Das ist eine Besonderheit der Rechtsform, die im Gesamtmarkt eine Minderheit darstellt. Unser Kerngeschäft war seit 1971 immer fondsbasiert – aus dem Glauben heraus, dass Sachwerte einem Geldwert auf Dauer überlegen sind. Renten sind auf Sicht von 20 oder 30 Jahren im Zweifel immer inflationsanfälliger und weniger rentabel als Aktien.

Hätte sich das in fast 50 Jahren nicht mehr rumsprechen müssen? Der deutsche Michel spart immer noch am liebsten auf dem Sparbuch.

Heß: Das stimmt. Aber diese Angst, wenn die Börse wieder mal ein paar Prozent abgeschmolzen ist, und die damit verbundene Panikmache in den Medien sind spezifisch deutsch. Mit unseren 2009 eingeführten fondsgebundenen Rentenversicherungen mit Garantie versuchen wir unseren Kunden die Angst vor einem Verlust zu nehmen, indem wir die Rückzahlung aller eingezahlten Gelder garantieren. Trotzdem liegt die durchschnittliche Aktienquote dort bisher bei rund 80 Prozent. Der dahinter stehende, mathematische Algorithmus optimiert für jeden einzelnen Kundenvertrag das Verhältnis von Deckungsstock zu den gewählten Investmentfonds. Die dynamische Portfolio-Absicherungsstrategie ist auch bekannt als Individual Constant Proportion Portfolio Insurance, kurz iCPPI. Wir sind so auch in Zeiten wie diesen in der Lage, Rendite zu erzielen – was uns in den vergangenen Jahren Rekordergebnisse beschert hat.

Unterm Strich sind Sie also ein Profiteur der Niedrigzinsphase.

DAS INVESTMENT

Heß: Wenn Sie es unter Absatzgesichtspunkten und unter Markt- und Kundengewinnungsaspekten sehen, ja. Unser Produkt liefert die richtigen Antworten auf die Fragen und Herausforderungen von heute. Und da hilft es natürlich auch, dass wir unseren Fokus schon immer auf fondsgebundene Produkte gelegt haben. Für uns als Gesellschaft heißt das, dass wir deutlich weniger unter den herrschenden Niedrigzinsen und der damit verbundenen Verpflichtung Zinszusatzreserve aufzubauen zu leiden haben als Versicherer mit hohen Garantiezusagen über den Deckungsstock. Die Kunden und die Makler, die wir schon damals und auch heute von unserer Philosophie überzeugen konnten, sind uns heute dankbar, dass sie in ihren Beständen einen überdurchschnittlich hohen Anteil an Aktieninvestments haben. So gesehen gehören wir momentan sicher zu den Profiteuren am Markt. Wir haben unseren Absatz gemessen in abgerechneter Beitragssumme in den vergangenen zwölf Jahren vervierfacht. Sie erreichte in 2019 einen Rekordwert von 2 Milliarden Euro.

Und das ist insbesondere diesem neuen Produkt geschuldet?

Mark Mauermann: Ganz überwiegend, ja. Aber natürlich auch der hohen finanziellen Substanz unseres Unternehmens die solche Innovationen erst möglich macht sowie der hohen Schlagkraft unseres Vertriebs und der Betreuung der Makler vor Ort.

Hat die Überzeugungsarbeit lange gedauert?

Mauermann: Zwei bis drei Jahre schon. Zum einen deshalb, weil es ein hoch komplexes Produkt ist. Zum anderen aber auch, weil unsere Adressaten die Makler sind. Die Makler wiederum müssen es dann ihren Kunden weitergeben. Sie müssen es so verinnerlichen, dass sie es in die Sprache der Kunden übersetzen können. Wir selbst mussten also auch einen Sprachgebrauch finden, der das unterstützt. Der Kunde wird kaum verstehen, was hinter iCCPI steckt. Aber er weiß, dass dank iCCPI der größte Anteil seines Kapitals da steckt, wo noch Renditen zu erwarten sind, nämlich in Aktien.

Jetzt haben wir an der Börse zehn Jahre eine saubere Aufwärtsentwicklung erlebt. Ist es dem Algorithmus eigentlich egal, wohin die Kurse gehen?

Heß: Grundsätzlich ja, was die Garantiezusage betrifft. Über steigende Kurse und hohe Renditen freuen sich unsere Kunden natürlich mehr. Obwohl es sicher auch nicht schlecht wäre, wenn es mal richtig rumpelt und die Kunden sehen, dass der Garantiemechanismus greift. Wenn sie bei ihrem Makler anrufen und sich vergewissern können, dass sie abgesichert sind. Wer als Kunde ganz für sich allein in zum Beispiel den MSCI World investiert ist, kann das nicht – auch wenn er unter Renditegesichtspunkten in den vergangenen zehn Jahren alles richtig gemacht hat.

DASINVESTMENT

Mauermann: Es gab ja durchaus mehrerer Aktienmarkteinbrüche in der Zeit, seit wir das Produkt aufgelegt haben. Diese Rückgänge hat unser iCCPI-Produkt sehr gut gemeistert und wir konnten anhand dieser Phasen auch mal aufzeigen, dass es funktioniert. Das war ganz gut.

Wie sind Sie digital aufgestellt im Hinblick auf die Zugänge von Maklern, großen Einheiten, aber auch Endkunden? Viele wollen ja alles per Handy-App.

Mauermann: Da haben Sie absolut Recht, ohne digitale Schnittstellen und moderne, mobile Informations- und Kommunikationsmöglichkeiten geht es nicht mehr. Hier sind wir sehr gut aufgestellt. So haben wir uns zum Beispiel bei der Umsetzung der im Markt mittlerweile etablierten BiPRO-Normen voll und ganz auf den Bedarf im Maklermarkt fokussiert. Dabei ist es äußerst wichtig, die digitalen Daten so aufzubereiten, dass der Makler sie ohne zusätzlichen Aufwand sofort automatisiert verarbeiten kann.

Dieser Artikel erschien am **11.02.2020** unter folgendem Link:

<https://www.dasinvestment.com/wwk-vertriebs-chefs-im-interview-wir-leiden-deutlich-weniger-unter-den-niedrigzinsen/>