



*Die starke Gemeinschaft
in der Presse*

WWK Versicherungen
PRESSESPIEGEL 2025

AssCompact

bocquel-news.de

Börsen-Zeitung

Cash.

DAS INVESTMENT

dpn

FINANZEN
Euro

finanzwelt

FINANZtest

FitchRatings

FOCUS
MONEY

FONDS
professionell

FONDS
Katalog

Frankfurter Allgemeine

Geld

Handelsblatt

INX JOURNAL

KURS

NeuePresse.de

PERFORMANCE®

poolnews

portfolio
institutionell

proontra

risControl

Süddeutsche Zeitung

STUTTGARTER
ZEITUNG

DIE
VERSICHERUNGS
PRAXIS

VersicherungsJournal

versicherungs
magazin

wirtschaft

Das BWL Magazin für München und Oberbayern

ZEITSCHRIFT FÜR
VERSICHERUNGSWESEN

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Jahr 2025 konnte die WWK Versicherungsgruppe eine beachtliche Medienresonanz in Wirtschafts- und Fachpresse erzielen.

Erneut hervorzuheben ist sicherlich die außerordentlich hohe Finanzstärke der WWK Lebensversicherung a. G.:

Unser Versicherungsunternehmen überzeugt in einer vom Handelsblatt in Auftrag gegebenen Untersuchung zur Stabilität der deutschen Lebensversicherer erneut mit Platz 1. Untermauert wird das starke Ergebnis bei der Unternehmensqualität durch weitere Bestnoten bei Morgen & Morgen, DFSI und Metzler Ratings.

Auf der Produktseite waren neben der leistungsstarken betrieblichen Altersvorsorge der WWK auch die mit dem Goldenen Bullen prämierte Riester-Rente und der neue Investmentfonds WWK KI Alpha – Aktien Welt im Fokus der Fachpresse.

Herauszuheben sind darüber hinaus die beiden mit Rainer Gebhart geführten Titelinterviews. Dabei ging der Vertriebsvorstand ausführlich auf die Stärken der WWK und auf die aktuellen Entwicklungen in der Branche ein.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Thomas Heß
Bereichsleiter Marketing
und Organisationsdirektor Partnervertrieb

Thomas Emlinger
Pressereferent

Unternehmen

Handelsblatt	Lebensversicherer unter Druck (Spezial: Ranking Lebensversicherer)	4
DFSİ	DFSİ-Fragen an Jürgen Schrameier, Vorstandsvorsitzender der WWK	6
€uro am Sonntag	Stabilität als Strategie	9
€uro Rating Spezial	Schutz für jede Phase	13
Cash. Online	Starke Substanz, hohe Verzinsung: WWK setzt sich im Branchenvergleich ab	18
finanzwelt	WWK erhält Bestnote AAA beim DFSİ-Qualitätsrating der Lebensversicherer	20
VersicherungsJournal	Dies sind die besten Lebensversicherer im Meta-Rating	22
AssCompact	Rating: Diese Lebensversicherer sind gut für die Zukunft gerüstet	24
VersicherungsJournal	Rating: „Große Sicherungslücken“ bei sechs Lebensversicherern	27
€uro Rating Spezial	Stabiles Fundament	30
Pfefferminzia	Qualitäts-Rating: Drei Lebensversicherer stark, sechs schwach	32
Versicherungsmagazin	„Strategischer Fokus auf die geförderte Altersvorsorge“ Interview mit Rainer Gebhart	34
AssCompact	„Unsere Finanzkraft ist das Fundament unseres Handelns“ Interview mit Rainer Gebhart	38

Produkte

€uro extra	Mit höherem Zins gewinnen	42
finanzwelt	Deutscher Fondspolice Award: WWK zum „Expertenfavorit“ gewählt	45
Cash. exklusiv	„Das Comeback der Riester-Rente ist zweifellos gelungen“ Interview mit Thomas Heß und Dr. Winfried Gaßner	46
Versicherungsbots	WWK-Vertriebschef: „Es können wieder Beitragsgarantien erzeugt werden“	48
AssCompact Sonderedition	Renditechancen und Garantien: Die Fondspolice als Alleskönner	50
Mein Geld	WWK Premium FondsRente 2.0 – Renditepower für die Altersvorsorge Interview mit Thomas Heß	52
€uro Rating Spezial	Mehrwert Betriebsrente: Direktversicherungen im Check	58
Cash. exklusiv	„Ein einzigartiges bAV-Gesamtkonzept“ Interview mit Thomas Heß und Ruven Simon	60
AssCompact	bAV im Wandel: Warum moderne Lösungen für den Mittelstand wichtiger werden	62
BANKMAGAZIN	bAV erfolgreich in Unternehmen einführen	64
€uro	Rente mit Rendite	66
Versicherungsmagazin	Die Makler-Champions 2025 stehen fest	70
FONDS exklusiv	„Mit KI eine Mehrrendite erzielen“ Interview mit Stefan Bauer	73
finanzwelt	Neuer Investmentfonds WWK KI Alpha – Aktien Welt	77
Mein Geld	Smarter investieren mit KI-Power	79
Cash.	Smarter investieren mit KI-Power: Der neue Investmentfonds WWK KI Alpha – Aktien Welt	81
AssCompact	WWK Investment bringt neuen KI-gestützten Aktienfonds	82
finanzwelt	WWK als eine der besten Ausbildungsbetriebe Deutschlands ausgezeichnet	83

UNTERNEHMEN

30

Spezial: Rating Lebensversicherer (Qualitätsrating)

Handelsblatt

DIENSTAG, 11. NOVEMBER 2025, NR. 217

Rating

Lebensversicherer unter Druck

Während Neuanlagen wieder Rendite versprechen, fehlen vielen Lebensversicherern finanzielle Puffer. Ein neues Rating zeigt, welche Anbieter solide aufgestellt sind.



Jörg Stroisch Köln

Sinkende Zinsen bringen die Lebensversicherer in Deutschland in eine schwierige Lage: Viele der festverzinslichen Wertpapiere in ihren Depots sind heute weniger wert als beim Kauf. Die Folge sind sogenannte stille Lasten – Buchverluste, die entstehen, wenn der Marktwert einer Anleihe unter den Anschaffungskosten liegt. Um Verluste zu vermeiden, halten die Versicherer solche Papiere meist bis zum Laufzeitende. Umgekehrt spricht man von stillen Reserven, wenn der aktuelle Wert über dem Kaufpreis liegt. Sie stärken die Bilanz und federn Marktschwankungen ab.

Sinken die stillen Reserven jedoch unter den Kaufpreis, belastet das die Kapitalbasis. Für Kundinnen und Kunden hat das direkte Folgen: Läuft eine Lebensversicherung aus, gibt es zwar den garantierten Zins. Doch der Bonus aus den Bewertungsreserven entfällt, wenn diese im Minus stehen.

„Die Folgen der langjährigen Niedrigzinsphase sind bei zahlreichen Versicherern weiterhin spürbar“, sagt Sebastian Ewy vom Deutschen Finanz-Service Institut (DFSi). „Das wirkt sich auch heute noch auf ihre Ertragskraft und Risikosituation aus.“

Die Folgen der langjährigen Niedrigzinsphase sind bei zahlreichen Versicherern weiterhin spürbar.

Sebastian Ewy
Deutsches Finanz-Service Institut (DFSi)

Das DFSi bewertet regelmäßig die Finanzstärke von Lebensversicherern. Das Ergebnis: Nur zwei der 30 größten Lebensversicherer – die Hannoverse und die WWK – weisen aktuell positive stille Reserven auf. Beide gehören zu den Testsiegern im jüngsten DFSi-Rating.

Die Analyse des DFSi zeigt deutliche Belastungen: Bei vielen Lebensversicherern summieren sich die stillen Lasten auf Werte zwischen minus zehn und minus 25 Prozent. Besonders stark betroffen sind die Heidelberger Lebensversicherung mit minus 19,5 Prozent, die Gothaer mit minus 16,4 Prozent und die Generali Deutschland mit minus 14,7 Prozent.

„Selbst wenn neue Anleihen inzwischen wieder attraktive Zinsen bieten, dauert es, bis das in den Büchern ankommt – die Altbestände dominieren weiterhin das Portfolio“, sagt Ewy. Problematisch wird es, wenn Versicherer stille Lasten realisieren müssen, etwa um Liquidität zu beschaffen oder regulatorische Vorgaben einzuhalten. „Werden stille Lasten realisiert, mindert das direkt die Eigenmittel und damit die finanzielle Stabilität eines Versicherers“, so Ewy.

Wie schon im Vorjahr belegt die WWK Lebensversicherung auch 2025 den ersten Platz im DFSi-Rating. Substanzkraft und Produktqualität gehen zu jeweils 40 Prozent in das Rating ein, der Service zu 20 Prozent. Die WWK überzeugt in allen drei Kategorien. Mit 315 Millionen Euro Eigenkapital verfügt der Versicherer über solide Reserven. „Das ermöglicht Spielräume etwa bei Investitionen in Aktien oder

Grundbesitz“, sagt Jürgen Schrameier, Vorstandschef der WWK Lebensversicherung.

In der Niedrigzinsphase setzte die WWK bewusst auf eine andere Kapitalanlage als viele Wettbewerber. Andere haben häufig in sehr lang laufende Anleihen mit nur geringen Renditen investiert, wogegen die WWK ihrer Anlagestrategie treu blieb. „Während andere auf eine besonders gute Solvency-II-Quote geachtet haben, waren wir von Anfang an überzeugt, dass auch wieder Zeiten mit höheren Zinsen kommen“, sagt Schrameier. Für diese Ausrichtung nahm das Unternehmen zeitweise eine niedrigere Solvency-II-Quote in Kauf. Während viele Gesellschaften auf hohe Quoten und damit auf sehr lang laufende, niedrig verzinsten Anleihen setzten, verfolgte die WWK einen anderen Ansatz. Bei zahlreichen Wettbewerbern führen diese lang laufenden Bestände heute infolge des Zinsanstiegs zu erheblichen stillen Lasten. „Wir haben nicht damit gerechnet, dass sich das so schnell und klar zu unseren Gunsten auswirkt“, so Schrameier. Die Solvency-II-Quote gibt an, wie viel Eigenkapital ein Versicherer im Verhältnis zu seinen Risiken vorhält – sie ist das zentrale Maß für finanzielle Stabilität in der Branche.

Spezial: Rating Lebensversicherer (Qualitätsrating) | 31

Zusätzlich erhält die WWK bei der Produktqualität die Bestnote. Maßgeblich zum Gesamtergebnis beigetragen hat zudem der Service. Bereits 2010 hat der Versicherer den Service zu einem strategischen Ziel erklärt und seither konsequent verbessert, sagt Schrammer. In 90 Prozent der Fälle soll innerhalb von dreißig Sekunden ein kompetenter Ansprechpartner erreichbar sein. Zudem bleibt nach Möglichkeit immer derselbe Mitarbeiter für die Kunden oder den Kunden zuständig. „Dafür mussten wir die komplette IT-Infrastruktur in der Kundenberatung umstellen“, so Schrammer. „Und es hat jahrelang gedauert, bis uns unsere Servicestandards von Kunden und Vermittlern ernsthaft abgenommen wurden.“ Heute sei dieser Servicegedanke ein echter Vorteil gegenüber manchem Wettbewerber und findet sich auch in

der DFSI-Bewertung wieder. Die Europa Versicherung steht ebenfalls vor der Aufgabe, zwischen persönlicher Beratung und digitaler Kommunikation zu vermitteln. „Die Kunden wollen heute mehr Flexibilität, das steht aber oft im Widerspruch zur langfristigen Planbarkeit“, sagt Thomas Pollmer, Produktmanager bei der Europa. Im DFSI-Rating erzielt der Versicherer bei Substanzkraft und Produktqualität jeweils ein „sehr gut“, beim Service sogar ein „exzellent“ und belegt damit Rang zwei im Gesamtergebnis.

Pollmer sieht vor allem eine wachsende Nachfrage nach digitalen Lösungen, ohne dass der direkte Austausch an Bedeutung verliert. Besonders die sogenannten Silver Ager, also Kundinnen und Kunden ab etwa 50 Jahren, suchen gezielt Beratung, um ihr Ver-

mögen sinnvoll zu verwalten, zu vererben oder gezielt zu verschenken.

Knapp dahinter folgte die Ergo Vorsorge. Rene Wörmde mann, Leiter des Produktmanagements bei der Ergo Vorsorge Lebensversicherung, verweist auf die starke Solvenzquote von 625 Prozent. Der Versicherer bietet eine breite Produktpalette und sieht einen klaren Trend: Fondsgesundene Policen mit Garantieverzinsung, die zum Beispiel in Aktienfonds investieren, aber dennoch eine Mindestverzinsung bieten, sind derzeit am stärksten gefragt. Diese Mischung kombiniert die Chance auf höhere Renditen mit einem Sicherheitsbaustein.

Im aktuellen DFSI-Rating bekommt die Ergo Vorsorge bei Substanzkraft und Produktqualität jeweils die Note „sehr gut“, der Service wird mit „exzellent“ bewertet. Der Versi-

cherer versteht sich als lebenslanger Begleiter und bietet unter anderem Assistance-Leistungen, also zusätzliche Services wie eine telefonische Rechtsberatung zum Erbrecht. Zudem setzt Ergo verstärkt auf flexible Produkte, die sich an veränderte Lebenssituationen anpassen lassen.

Ebenfalls mit „sehr gut“ wird die Hannoversche Versicherung im DFSI-Rating bewertet. Nach Analysen des DFSI ist sie einer von nur zwei großen Lebensversicherern, die derzeit positive stille Reserven ausweisen. „Trotz leichter Erholungstendenzen ist die Branche noch nicht über den Berg“, bewertet Ewy die Gesamtlage. Mit stillen Reserven von 5,2 Prozent verfügt die Hannoversche über eine solide Kapitalbasis und damit über mehr Spielraum, um Marktschwankungen abzufedern, als viele Wettbewerber.



Methodik

Das DFSI-Rating bewertet die Qualität von Lebensversicherern anhand von Substanzkraft (40 Prozent), Produktqualität (40 Prozent) und Service (20 Prozent). 34 Anbieter wurden analysiert.

Substanzkraft Hier fließen die Substanzkraftquote, die Solvency-II-Quote, die Netto-Rendite und die Gewinndeklaration 2025 ein. Die Substanzkraftquote ergibt sich aus dem doppelten Eigenkapital, der freien Rückstellung für Beitragsrückerstattung und einem Drittel der Bewertungsreserven im Verhältnis zur Deckungsrückstellung. Eine Quote von 12,5 Prozent entspricht der Bestnote. Bei der Solvency-II-Quote erhalten Werte ab 350 Prozent die volle Punktzahl, Quoten unter 100 Prozent werden mit null Punkten bewertet. Liegt die bereinigte Solvency-II-Quote unter 100 Prozent, zieht das DFSI zusätzlich 50 Punkte von der Substanzkraftwertung ab.

Produktqualität Sie umfasst die Bewertung der Produktstärke (70 Prozent) und der Produkttransparenz (30 Prozent). Die DFSI-Analyse bezieht sich dabei auf Policen aus den Bereichen Risikoleben, Berufsunfähigkeit und Rentenversicherung.

Service Hier fließen die Frühstornoquote (40 Prozent), die Spätstornoquote (40 Prozent) und die Beschwerdestatistik der Bafin (20 Prozent) ein. Eine Früh- oder Spätstornoquote von fünf Prozent gilt als sehr gut, ab 15 Prozent vergibt das DFSI null Punkte. Eine Beschwerdequote von 1,5 pro 100.000 Verträge erreicht die Bestnote, ab 8,0 gibt es keine Punkte. Versicherer können Sonderpunkte für positive Umfrageergebnisse erhalten.

Lebensversicherungen - Qualitätsrating 2025

Rating der Anbieter in Deutschland

Gesamtergebnis Unternehmensqualität				Gewichtung der Teilbereiche:		40 %: Substanzkraft		40 %: Produktqualität		20 %: Service	
Versicherung	Punkte	Note	DFSI Rating	Pkt.	Note	Pkt.	Note	Pkt.	Note	Pkt.	Note
WWK	92,4	Exzellent	AAA	91,0	Exzellent	90,1	Exzellent	100,0	Exzellent		
EUROPA	89,4	Sehr gut	AA+	87,5	Sehr gut	86,0	Sehr gut	100,0	Exzellent		
ERGO Vorsorge	89,4	Sehr gut	AA+	85,0	Sehr gut	88,4	Sehr gut	100,0	Exzellent		
Hannoversche	87,0	Sehr gut	AA+	85,1	Sehr gut	82,4	Sehr gut	100,0	Exzellent		
Continentale	84,8	Sehr gut	AA+	71,6	Gut	90,4	Exzellent	100,0	Exzellent		
LV1871	83,6	Sehr gut	AA+	86,3	Sehr gut	81,2	Sehr gut	82,9	Sehr Gut		
DLVAG	79,2	Gut	AA	83,7	Sehr gut	67,1	Gut	94,4	Exzellent		
BL die Bayerische	78,5	Gut	AA	95,0	Exzellent	71,2	Gut	60,0	Gut		
Allianz	78,4	Gut	AA	55,6	Befriedig.	91,1	Exzellent	98,7	Exzellent		
Dialog	77,7	Gut	AA	77,8	Gut	72,5	Gut	87,9	Sehr gut		
IDEAL	77,7	Gut	AA	75,1	Gut	69,1	Gut	100,0	Exzellent		
Stuttgarter	77,6	Gut	AA	62,8	Gut	81,3	Sehr gut	100,0	Exzellent		
uniVersa	75,3	Gut	AA	75,7	Gut	62,7	Gut	100,0	Exzellent		
Münchener Verein	74,6	Gut	AA	78,0	Gut	58,5	Befriedig.	100,0	Exzellent		
HanseMerkur	74,4	Gut	AA	59,1	Befriedig.	77,0	Gut	100,0	Exzellent		
Huk-Coburg	74,0	Gut	AA	68,6	Gut	66,3	Gut	100,0	Exzellent		
WGV	73,4	Gut	AA	77,0	Gut	58,6	Befriedig.	96,0	Exzellent		
Nürnberger	72,6	Gut	AA	69,4	Gut	80,4	Sehr gut	63,5	Gut		
neue leben	72,6	Gut	AA	55,9	Befriedig.	75,6	Gut	100,0	Exzellent		
Swiss Life	72,0	Gut	AA	60,8	Gut	77,2	Gut	84,0	Sehr gut		
Baloise	71,0	Gut	AA	64,5	Gut	79,0	Gut	67,7	Gut		
HDI	70,7	Gut	AA	52,0	Befriedig.	79,7	Gut	89,9	Sehr gut		
Württembergische	70,2	Gut	AA	43,6	Befriedig.	82,0	Sehr gut	100,0	Exzellent		
Alte Leipziger	69,6	Gut	A+	60,3	Gut	81,8	Sehr gut	64,0	Gut		
Signal Iduna	68,7	Gut	A+	59,0	Befriedig.	81,1	Sehr gut	63,5	Gut		
Volkswohl-Bund	67,9	Gut	A+	53,3	Befriedig.	84,4	Sehr gut	64,0	Gut		
Condor	66,6	Gut	A+	53,4	Befriedig.	77,2	Gut	71,9	Gut		
VPV	64,9	Gut	A+	65,7	Gut	61,3	Gut	70,7	Gut		
AXA	63,9	Gut	A+	50,9	Befriedig.	72,4	Gut	72,8	Gut		
Gothaer	63,8	Gut	A+	47,7	Befriedig.	77,9	Gut	68,2	Gut		
R+V	61,0	Gut	A+	47,7	Befriedig.	58,5	Befriedig.	92,4	Exzellent		
Zurich	59,4	Befriedigend	A	34,0	Ausreich.	83,9	Sehr gut	61,1	Gut		
COSMOS	53,2	Befriedigend	A	29,6	Ausreich.	71,5	Gut	64,0	Gut		
Debeka	52,3	Befriedigend	A	45,2	Befriedig.	53,9	Befriedig.	63,3	Gut		

HANDELSBLATT

Quelle: DFSI

8 Interview

DFSI-Fragen an Jürgen Schrameier, Vorstandsvorsitzender der WWK



Jürgen Schrameier, Vorstandsvorsitzender der WWK Lebensversicherung a. G. und der WWK Allgemeine Versicherung AG.

Herr Schrameier, die WWK besticht bei Ratings und unabhängigen Tests seit vielen Jahren mit hoher Finanzstärke und Zukunftssicherheit. Beim aktuellen Qualitätsrating des DFSI-Instituts wurde Ihr Unternehmen erneut mit der Bestnote AAA bewertet. Was sagt diese Kontinuität über Ihr Haus – und was bedeutet sie für Ihre Kunden?

Unser starkes Abschneiden ist vor allem auf unsere hohe Substanzkraft zurückzuführen. Sie hat uns insbesondere in der Niedrigzinsphase größere Freiheiten bei der Kapitalanlage verschafft. So konnten wir stärker in renditeträchtigere Anlageformen investieren, statt Kapital in niedrig verzinsten Anleihen zu binden. Nach der Zinswende hatten wir deshalb ausreichend liquide Mittel, um frühzeitig wieder umfangreich in höher verzinsten Staats- und Unternehmensanleihen zu investieren. Besonders wichtig ist: Gerade als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit fließen die erzielten Überschüsse in hohem Maße unseren Kunden zu.

Ist dieser Erfolg das Ergebnis langfristiger Entscheidungen – etwa beim Eigenkapital oder der Anlagepolitik?

Definitiv. Lebensversicherer zeichnen sich durch ein hohes Maß an Sicherheit und Verlässlichkeit aus. In diesem Kontext haben wir seit über drei Jahrzehnten kontinuierlich unsere Sicherheitsmittel, insbesondere auf der Passivseite der Bilanz, gestärkt. Unser Eigenkapital ist mittlerweile auf 315 Millionen Euro angewachsen – ein Wert, der insbesondere im Verhältnis zur Unternehmensgröße überdurchschnittlich ist. Ende 2024 lag unsere Eigenkapitalquote bei fast 6 %, während der Branchendurchschnitt bei lediglich rund 2 % liegt. Diese strategische Ausrichtung hat uns auch während herausfordernder Marktphasen eine solide Grundlage gegeben.

Die Zinswende hat auf der einen Seite Erleichterung gebracht, auf der anderen zu stillen Lasten in viele Bilanzen geführt. Wie fällt Ihre Bilanz aus?

Viele Versicherer investierten in der Niedrigzinsphase in langlaufende, niedrig verzinsten Anleihen – aus heutiger Sicht ein riskanter Weg. Mit dem Zinsanstieg sanken deren Kurse und es entstanden stille Lasten, branchenweit je nach Zinsentwicklung rund 100 Milliarden Euro. Wir haben bewusst anders gehandelt, unser Kapital in renditestärkere Anlageformen wie Aktien, alternative Anlagenprodukte und Immobilien angelegt und konnten als einer von ganz wenigen Lebensversicherern in Summe stille Reserven aufbauen. Davon profitieren unsere Kunden langfristig. Positiv für die Branche ist, dass die in der Niedrigzinsphase aufgebaute Zinszusatzreserve nun langsam wieder aufgelöst werden kann. Dennoch bleiben stille Lasten für viele ein Problem – der Zugang zu attraktiven Marktrenditen ist erschwert, was die Ertragskraft bzw. die resultierenden Nettoverzinsungen langfristig dämpfen wird.

Welche Vorteile ergeben sich aus der hohen Finanzkraft für Ihre Kunden und Vertriebspartner?

Unsere hohe Substanzkraft ist ein entscheidender Garant dafür, dass wir die Leistungs- und Garantieverprechen an unsere Kunden nachhaltig und zuverlässig erfüllen können. Besonders in unsicheren Zeiten ist dies ein entscheidender Vorteil bei der Auswahl eines langfristigen Vorsorgepartners. Zudem ermöglicht uns unsere starke finanzielle Position, jederzeit flexibel auf Marktbedürfnisse zu reagieren und innovative, bedarfsgerechte Produkte zu entwickeln, die durch moderne IT-Infrastrukturen unterstützt werden. Ebenso

sichern wir einen fairen und partnerschaftlichen Umgang mit unseren Vertriebspartnern. Ein Verkauf von Lebensversicherungsbeständen war für uns nie eine Option – unsere Verantwortung gegenüber unseren Kunden und Partnern steht an erster Stelle.

Noch ein Wort zum Thema Service. Kunden und Vermittler fordern heute ein Höchstmaß an Dienstleistungsqualität. Wie reagiert die WWK darauf?

Servicequalität spielt eine entscheidende Rolle, um im Wettbewerb einen klaren Vorteil zu erzielen. Seit 2011 haben wir deshalb im gesamten Unternehmen verbindliche und kontinuierlich optimierte Standards für zahlreiche Serviceleistungen etabliert, die nicht nur die Servicequalität für unsere

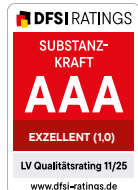
Partner und Kunden signifikant gesteigert haben, sondern auch von der Branche anerkannt werden. Bemühungen wurden bereits mehrfach in branchenübergreifenden Wettbewerben honoriert, und die WWK wurde als eines der serviceorientiertesten und kundenfreundlichsten Unternehmen ausgezeichnet.

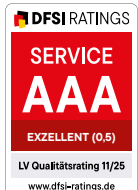
Jürgen Schrameier ist seit dem 1. April 2007 Vorstandsvorsitzender der WWK Lebensversicherung a. G. und der WWK Allgemeine Versicherung AG. Zuvor war er seit 1. Januar 2003 ordentliches Vorstandsmitglied beider Gesellschaften. Schrameier studierte nach einer Berufsausbildung zum Versicherungskaufmann in Würzburg und München Betriebswirtschaftslehre. Er schloss das Studium 1991 als Diplom-Betriebswirt ab.



14 Scorecards

WWK Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit


**DFSI-Punkte
UNTERNEHMENSQUALITÄT: 92,45**
Substanzkraft:
90,99

Produktqualität:
90,12

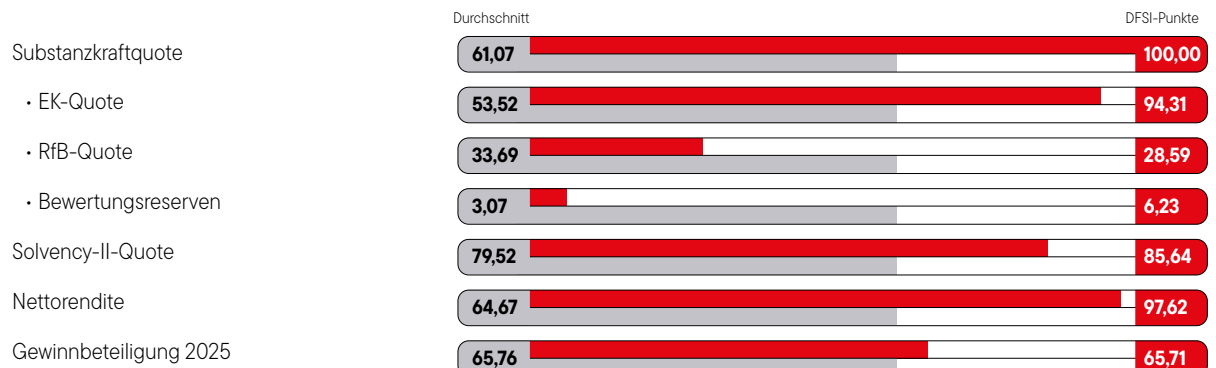
Service:
100,00


Anschrift: Marsstr. 37
PLZ/Stadt: 80335 München
Tel.: 089 51140
Email: info@wwk.de
Website: www.wwk.de

Vertriebsart:	Serviceversicherer	Marktanteil in % nach gebuchten Bruttobeiträgen:	1,33%
Anzahl Verträge:	1.043.714	SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen:	314,1%
Versicherungssumme:	47.772.859.000€	SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen:	314,1%
Kapitalanlagenbestand:	12.561.590.548€		

SUBSTANZKRAFT

90,99



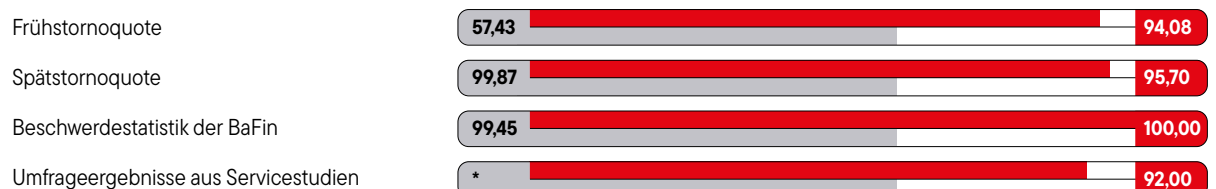
PRODUKTQUALITÄT

90,12



SERVICE

100,00



* kein Durchschnittswert möglich

■ Durchschnitt

■ DFSI-Punkte



Stabilität als Strategie

LEBENSVERSICHERER Zukunftssicherheit entsteht durch belastbare Geschäftsmodelle. Anhand von fünf Kennziffern – Substanzkraft, Ertragsstärke, Kundenzufriedenheit, Bestandssicherheit sowie Kundenperformance – bewertet der Test die strukturelle Stärke der Branche

von Frank Mertgen

Digitalisierung treibt die Welt: KI und Geopolitik stellen Lebensversicherungen neue Aufgaben

Die Lebensversicherung steht an einem strategischen Wendepunkt. Der Zinsanstieg hat Entlastung gebracht, löst aber die Altlasten der Niedrigzinsjahre nicht. Viele Anbieter tragen stille Lasten auf ihren Anleiheportfolios, weil frühere Investments heute im Marktwert unter Buchwert liegen. Gleichzeitig steigen die Erwartungen von Kunden und Aufsicht. Versicherer müssen beweisen, dass sie Rendite, Sicherheit, Digitalisierung und Kundennutzen gleichzeitig im Griff haben.

Vielfältige Herausforderungen

Die vielfachen Krisen rund um den Globus mit stärkeren geopolitischen Spannungen kommen noch hinzu. „Geopolitische Umbrüche können die Unternehmen im Finanzsektor auf zwei Arten treffen. Zum einen direkt. Denken Sie etwa an Cyberattacken in staatlichem Auftrag. Oder an mögliche

Sanktionen“, sagt Julia Wiens, Exekutivdirektorin Versicherungs- und Pensionsfonds-aufsicht der Bafin. Zum anderen könnten sich Umbrüche indirekt auswirken: indem die Volatilität an den Finanzmärkten steigt und die Erträge von Kapitalanlagen unter Druck geraten. „Anfang April haben wir gesehen, wie schnell und wie heftig Finanzmärkte auf politische Ankündigungen reagieren können. Vor allem solche indirekten Auswirkungen könnten für Versicherer noch gravierender sein als die direkten“, warnt die Bafin-Direktorin als oberste Aufseherin der Branche.

Parallel wandelt sich zudem das Produktportfolio. Klassische Policen mit Garantiezins verlieren an Bedeutung, fondsgebundene und hybride Lösungen werden wichtiger. Wichtige gesetzliche Änderungen stehen an und müssen bewältigt werden, zum Beispiel bei der Betriebsrente oder auch der Riester-Rente.

Reformen bei Riester

Die Bundesregierung plant, noch 2025 einen Kabinettsbeschluss zu Riester zu fassen. „Es braucht jetzt eine Riester-Reform, die den Menschen wieder Lust auf Vorsorge macht“, fordert Jörg Asmussen, Hauptgeschäftsführer des Gesamtverbands der Versicherer (GDV). „Wenn es der Bundesregierung gelingt, Kapitalmarkterträge, Flexibilität und lebenslange Sicherheit in einem neuen System zu verbinden, kann diese Reform ein echter Wendepunkt werden – hin zu mehr Vertrauen, Attraktivität und Gerechtigkeit in der privaten Altersvorsorge.“

Schließlich tritt der demografische Druck, der in der Bundesrepublik in den kommenden Jahren so richtig durchschlagen wird, zu den Aufgaben noch hinzu, die die Assekuranzen lösen müssen: Die Babyboomer gehen in Rente, die Nachfrage nach kapitalmarktnahen Ruhestandslösungen steigt.

Foto: 123RF

Gleichzeitig sind Fachkräfte im Vertrieb schwerer zu gewinnen. Persönliche Beratung bleibt entscheidend, aber sie muss effizient organisiert und digital gestützt werden.

Zugleich verschiebt sich der Fokus der Aufsicht: Digitalisierung und KI werden nicht nur als Effizienztreiber, sondern als Pflicht verstanden – mit Anforderungen an Unternehmensführung, Datensicherheit und Risikomanagement. Technologische Fähigkeiten entscheiden zunehmend über Wettbewerbsfähigkeit. Wer Systeme erneuert, Prozesse automatisiert und Beratung digital unterstützt, kann schneller Produkte entwickeln und Kosten senken.

Vor dem Hintergrund solch vielfältiger Herausforderungen gewinnt der umfassende Euro-am-Sonntag-Test an Bedeutung.

Um echte Zukunftsfähigkeit von Lebensversicherern zu messen, haben wir bereits zum vierten Mal das Deutsche Finanz-Service Institut (DFS) beauftragt. Der Test bewertet fünf Erfolgsfaktoren in ihrem komplexen Zusammenspiel: Substanzkraft, Ertragsstärke, Kundenzufriedenheit, Bestandssicherheit und Kundenperformance. „Es geht nicht um eine Momentaufnahme, sondern um die Fähigkeit, auch unter Druck stabil zu bleiben“, sagt DFS-Studienleiter Sebastian Ewy. „Faktoren wie Stornoquoten, Nettoverzinsung, Sicherheitsmittel oder Servicequalität werden einheitlich analysiert.“

Seriensieger WWK

Das Ergebnis 2025: Bei den Serviceversicherern gewinnt erneut die WWK Lebensversicherung – zum vierten Mal in Folge. Die WWK überzeugt in dem umfangreichen Check insbesondere durch ihre Kapitalbasis und ihre durchdachte Kapitalanlagepolitik: „Unser starkes Abschneiden ist vor allem auf unsere hohe Substanzkraft zurückzuführen. Sie hat uns insbesondere in der Niedrigzinsphase größere Freiheiten bei der Kapitalanlage verschafft“, sagt der WWK-Vorstandsvorsitzende Jürgen Schrameier im Euro-am-Sonntag-Interview (siehe rechte Seite). Während andere Anbieter in niedrig verzinsten Anleihen feststeckten, investierte die WWK in renditestärkere Assets,

SO HABEN WIR GETESTET

Um die Zukunftsfähigkeit der einzelnen Lebensversicherer bewerten zu können, hat das DFS im Auftrag von Euro am Sonntag insgesamt fünf Bereiche genau analysiert: die Substanzkraft jedes Lebensversicherers, seine Ertragsstärke, die Kundenzufriedenheit, die Bestandssicherheit sowie die Kundenperformance. Diese fünf Bereiche wurden nach ihrer Bedeutung gewichtet. Zudem wurden die Versicherer in zwei Gruppen unterteilt: in Serviceversicherer mit Ausschließlichkeitsorganisation, Bank- oder Maklervertrieb und in Direkt- und Biometrie-Versicherer. Nicht betrachtet wurden Gesellschaften mit Deckungsrückstellungen von weniger als 750 Millionen Euro und Run-offs, also Versicherer, die das Neugeschäft eingestellt haben.

SO WURDE GEWERTET

Teilbereich	Gewichtung
Substanzkraft	35 %
Ertragsstärke	20 %
Kundenzufriedenheit	10 %
Bestandssicherheit	20 %
Kundenperformance	15 %

Substanzkraft

Um die Substanzkraft der Unternehmen zu bewerten, wurde in einem ersten Schritt die Finanzkraft der einzelnen Gesellschaften ermittelt. Dafür wurden Eigenkapital-, freie RfB- (Rückstellung für Beitragsrückerstattung), Bewertungsreserven- sowie die Schlussüberschussanteilsfonds-Quoten herangezogen. Dabei wurde die Eigenkapitalquote doppelt und die Bewertungsreserven-Quote mit einem Viertel gewichtet.

Im nächsten Schritt wurden die gemeldeten SCR-Quoten (Solvenzquoten) rechnerisch um Übergangsmaßnahmen bereinigt. Lag die bereinigte SCR-Quote unter 100 Prozent, wurden vom ermittelten Finanzkriterium 50 Punkte abgezogen.

Substanzkraftquote 12,5 % = 100 DFSI-Punkte

Ertragsstärke

Zur Ermittlung der Ertragsstärke der Lebensversicherer wurden die aktuellen Rohüberschussmargen, durchschnittliche Nettoverzinsungen der Jahre 2022 bis 2024, deklarierte Überschussbeteiligungen 2025 sowie Abschluss- und Verwaltungskosten unter die Lupe genommen. Rohüberschussmarge 1,5 % = 100 DFSI-Punkte, bei negativer Kennziffer = -50 DFSI-Punkte (Gewichtung 20 %) Nettoverzinsung 3,75 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 30 %) Überschussbeteiligung 2025 3,75 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 30 %) Abschlusskosten 4,0 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 10 %)

Verwaltungskosten 3,0 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 10 %)

Kundenzufriedenheit

Um die Zufriedenheit der Kunden bei den einzelnen Lebensversicherern zu ermitteln, wurde auf Frühstorno- sowie Bafin-Beschwerdequoten zurückgegriffen. Dabei galt: Je höher jede Quote, desto weniger Punkte wurden vergeben.

Frühstornoquote 6,0 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 30 %)

Beschwerdequote 1,5 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 70 %)

Bestandssicherheit

Für die Bewertung der Bestandssicherheit wurden vier Aspekte eingehend betrachtet: die Anzahl der Verträge, das gemittelte Bestandswachstum über die vergangenen fünf Jahre, Spätstornoquoten und der Anteil an Risiko-lebenspolice und sonstigen Verträgen am Gesamtbestand an Lebensversicherungen – etwa zur Abdeckung biometrischer Risiken sowie fondsgebundener Lebensversicherungen.

Anzahl Verträge 1.000.000 = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 20 %)

Wachstumsquote 5,0 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 15 %)

Spätstorno-Quote 5,0 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 15 %)

Anteil Sonstige Verträge 50,0 % = 100 DFSI-Punkte (Gewichtung 50 %)

Kundenperformance

Als wesentlich für die Zukunftssicherheit von Lebensversicherern wird die den Kunden zugute kommende Performance angesehen. Dafür wurde in einem ersten Schritt aus Direktgutschrift, RfB-Zuführung, Gewinnabführung und Jahresüberschuss der Rohüberschuss errechnet. Dieser gibt an, wie viel Kapital insgesamt verteilt werden kann. In einem zweiten Schritt wurde dann die Partizipationsquote ermittelt – also wie viel davon auch tatsächlich an die Kunden fließt.

Hierbei muss man zwischen Versicherern unterscheiden, die als Aktiengesellschaft organisiert sind, und Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit (VVG). Bei Versicherungsvereinen wurde es als optimal angesehen, wenn die Partizipationsquote der Kunden 90 Prozent betrug und die restlichen zehn Prozent der Stärkung des Eigenkapitals dienten. Bei Aktiengesellschaften gab es dagegen einen Punktabzug, wenn der Return on Equity (ROE) für die Aktionäre den Wert von 15 Prozent überstieg.

VVG: Partizipationsquote 90 % = 100 Punkte AG: Partizipationsquote 100 % = 100 Punkte; 20 Punkte Abzug, wenn Return on Equity (ROE) > 15 %.

konnte auf diesem Weg die Ertragsstärke ausbauen und sogar stille Reserven anlegen.

Ihre langfristige Strategie zeigt sich auch in der Bilanz. „Unser Eigenkapital ist inzwischen auf 315 Millionen Euro angewachsen, unsere Eigenkapitalquote lag Ende 2024 bei knapp sechs Prozent – der Branchendurchschnitt liegt nur bei etwa zwei Prozent“, so Schrameier. Diese Stärke ermög-

licht auch Investitionen in Technologie und Produktinnovation. Gleichzeitig setzt die WWK bewusst auf persönliche Beratung – unterstützt durch digitale Prozesse.

Bei den Direktversicherern liegt die Hannoversche Lebensversicherung erneut vorn, ebenfalls zum vierten Mal. Sie betont den Vorteil, nicht an der Börse gehandelt zu sein, um besonders langfristig im Sinne der Kun-

den agieren zu können: „Keine Börsennotierung, kein Zwang zur kurzfristigen Gewinnmaximierung.“

Und auch WWK-Chef Schrameier hält diese Grundorientierung für bedeutsam: „Besonders wichtig ist: Gerade als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit fließen die erzielten Überschüsse in hohem Maße unseren Kunden zu.“



**BESTER
LEBENS-
VERSICHERER
DER ZUKUNFT**

ZUKUNFTSICHERE LEBENSVERSICHERER: FÜNF HARTE KRITERIEN ENTSCHEIDEN

Unternehmen	Substanzkraft	Ertragsstärke	Kundenzufriedenheit	Bestandsicherheit	Kundenperformance	Gesamtpunkte	Bewertung
Serviceversicherer							
WWK Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit	100,00	84,03	77,82	94,16	93,46	92,44	Beste
BL die Bayerische Lebensversicherung AG	100,00	92,37	70,00	75,14	100,00	90,50	Top
ERGO Vorsorge Lebensversicherung Aktiengesellschaft	100,00	80,11	91,52	82,28	68,80	86,95	Top
Lebensversicherung von 1871 auf Gegenseitigkeit München	100,00	71,73	100,00	63,41	96,40	86,49	Top
Continental Lebensversicherung AG	78,53	79,65	100,00	92,55	94,52	86,10	Top
HUK-COBURG-Lebensversicherung AG	99,29	61,40	99,53	75,24	90,00	85,53	Top
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.	87,01	74,49	96,01	76,14	98,50	84,96	Sehr Gut
uniVersa Lebensversicherung a.G.	100,00	71,41	87,71	64,42	90,00	84,44	Sehr Gut
DEVK Deutsche Eisenbahn Versicherung Lebensversicherungsverein a.G. Betriebliche Sozialeinrichtung der Deutschen Bahn	96,24	83,00	70,00	48,48	96,91	81,51	Sehr Gut
Provinzial Lebensversicherung Hannover	89,19	73,28	100,00	51,65	96,59	80,69	Sehr Gut
BY die Bayerische Vorsorge Lebensversicherung a.G.	100,00	76,80	97,02	26,02	99,91	80,25	Sehr Gut
Baloise Lebensversicherung Aktiengesellschaft Deutschland	85,78	54,11	65,86	82,80	92,92	77,93	Sehr Gut
INTER Lebensversicherung AG	100,00	87,13	55,42	28,52	91,65	77,42	Sehr Gut
Nürnberger Lebensversicherung AG	77,73	74,16	70,00	81,35	68,41	75,57	Sehr Gut
neue leben Lebensversicherung Aktiengesellschaft	67,23	66,22	100,00	85,92	77,10	75,52	Sehr Gut
Alte Leipziger Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit	66,54	73,84	70,00	69,96	99,84	74,02	Gut
Versicherer im Raum der Kirchen Lebensversicherung AG	100,00	50,24	100,00	31,51	84,35	74,00	Gut
IDEAL Lebensversicherung a.G.	75,29	75,91	100,00	34,06	97,50	72,97	Gut
Öffentliche Lebensversicherung Sachsen-Anhalt	74,70	60,72	100,00	48,78	98,20	72,77	Gut
VPV Lebensversicherungs-AG	65,48	73,33	95,25	56,19	88,76	71,66	Gut
VOLKSWOHL-BUND LEBENSVERSICHERUNG a.G.	50,61	75,69	70,00	85,06	98,58	71,65	Gut
Swiss Life Lebensversicherung SE	45,01	79,44	80,77	85,15	94,71	70,96	Gut
HanseMerkur Lebensversicherung AG	69,56	73,67	100,00	41,13	90,93	70,95	Gut
HDI Lebensversicherung AG	62,60	60,58	71,78	84,17	82,09	70,35	Gut
DEVK Allgemeine Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft	69,42	74,27	70,00	58,92	80,30	69,98	Gut
SIGNAL IDUNA Lebensversicherung a. G.	72,16	60,90	70,00	54,56	92,98	69,29	Gut
Condor Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft	61,76	67,50	67,64	68,34	89,70	69,01	Gut
Gothaer Lebensversicherung Aktiengesellschaft	45,14	71,49	87,74	76,62	95,37	68,50	Gut
Bayern-Versicherung Lebensversicherung Aktiengesellschaft	49,26	64,54	100,00	94,86	62,43	68,49	Gut
HELVETIA schweizerische Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft	54,02	48,05	100,00	74,75	95,02	67,72	Gut
Debeka Lebensversicherungsverein a. G.	56,34	62,51	70,00	61,26	95,85	65,85	Gut
R+V LEBENSVERSICHERUNG AKTIENGESellschaft	44,11	64,84	91,27	73,89	89,72	65,77	Gut
Württembergische Lebensversicherung Aktiengesellschaft	45,42	68,92	81,93	61,45	89,85	63,64	Gut
Allianz Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft	44,98	81,81	93,49	58,29	63,84	62,69	Gut
Provinzial Lebensversicherung Aktiengesellschaft	47,67	50,76	100,00	75,57	56,10	60,36	Gut
SV SparkassenVersicherung Lebensversicherung Aktiengesellschaft	41,06	58,73	98,64	55,24	87,41	60,14	Gut
Direkt- und Biometrie-Versicherer							
Hannoversche Lebensversicherung AG	100,00	77,67	98,95	95,03	93,18	93,41	Beste
EUROPA Lebensversicherung Aktiengesellschaft	100,00	81,22	100,00	82,19	94,89	91,91	Top
Credit Life AG	94,16	49,39	70,00	92,26	66,43	78,25	Sehr Gut
TARGO Lebensversicherung AG	90,61	55,46	86,22	84,20	46,97	75,31	Sehr Gut

Stand: 01.10.2025; *Bewertungsschema: ab 85 Punkten „Beste“/„Top“; ab 75 Punkten „Sehr gut“; ab 60 Punkten „Gut“; Quelle: DFSI

„Wir wachsen stabil“

INTERVIEW WWK-Vorstandschef Jürgen Schrameier über eine seit 30 Jahren bewährte Sicherheitsstrategie, Technologie als Erfolgsfaktor und die Bedeutung persönlicher Beratung in der Altersvorsorge

von Frank Mertgen

€uro am Sonntag: Herr Schrameier, zum vierten Mal in Folge gewinnt die WWK den Test der zukunftssicheren Lebensversicherer. Was sagt diese Kontinuität über Ihr Haus – und was bedeutet sie für Ihre Kunden?

Jürgen Schrameier: Unser starkes Abschneiden ist vor allem auf unsere hohe Substanzkraft zurückzuführen. Sie hat uns insbesondere in der Niedrigzinsphase größere Freiheiten bei der Kapitalanlage verschafft. So konnten wir stärker in renditeträchtigere Anlageformen investieren, statt Kapital in niedrig verzinsten Anleihen zu binden. Nach der Zinswende hatten wir deshalb ausreichend liquide Mittel, um frühzeitig wieder umfangreich in höher verzinsten Staats- und Unternehmensanleihen zu investieren. Besonders wichtig ist: Gerade als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit fließen die erzielten Überschüsse in hohem Maße unseren Kunden zu.

Ist dieser Erfolg das Ergebnis langfristiger Entscheidungen – etwa beim Eigenkapital oder der Anlagepolitik?

Absolut. Lebensversicherer stehen wie kaum ein anderes Geschäftsmodell für Sicherheit und Verlässlichkeit. Deshalb stärken wir seit über 30 Jahren konsequent unsere Sicherheitsmittel, insbesondere auf der Passivseite der Bilanz. Unser Eigenkapital ist inzwischen auf 315 Mio. Euro angewachsen, das ist überdurchschnittlich, vor allem relativ zur Unternehmensgröße. Unsere Eigenkapitalquote lag Ende 2024 bei knapp sechs Prozent, der Branchendurchschnitt liegt nur bei etwa zwei Prozent.

Moderne Technik, Digitalisierung und KI gelten als entscheidende Wettbewerbs- und Risikofaktoren. Wie positioniert sich die WWK?

Technologie ist heute ein zentraler Erfolgsfaktor, auch im Hinblick auf regulatorische Anforderungen. Deshalb haben wir z.B.

massiv in ein neues IT-Kernsystem investiert. 2024 haben wir die vollständige Migration aller Verträge abgeschlossen. Das schafft langfristige Sicherheit in der Bestandsverwaltung und gleichzeitig Flexibilität in der Produktentwicklung und beim Service.

Die Zinswende hat auf der einen Seite Erleichterung gebracht, andererseits oft zu stillen Lasten in Bilanzen geführt. Wie fällt Ihr Urteil aus?

Viele Versicherer investierten in der Niedrigzinsphase in lang laufende, niedrig verzinsten Anleihen – aus heutiger Sicht ein riskanter Weg. Mit dem Zinsanstieg sanken deren Kurse und es entstanden stille Lasten, branchenweit je nach Zinsentwicklung rund 100 Milliarden Euro. Wir haben bewusst anders gehandelt, unser Kapital in renditestärkere Anlageformen wie Aktien, alternative Anlageprodukte und Immobilien angelegt und konnten als einer von ganz wenigen Lebensversicherern in Summe stille Reserven aufbauen. Davon profitieren unsere Kunden langfristig. Positiv für die Branche ist, dass die in der Niedrigzinsphase aufgebaute Zinszusatzreserve nun langsam wieder aufgelöst werden kann. Dennoch bleiben stille Lasten für viele ein Problem – der Zugang zu attraktiven Marktrenditen ist erschwert, was die Ertragskraft bzw. die resultierenden Nettoverzinsungen langfristig dämpfen wird.

Der Lebensversicherungsmarkt schrumpft, große Player geben Bestände in den Run-off. Warum wächst die WWK gegen den Trend?

Unsere Geschäftsentwicklung ist seit Jahren stabil wachsend – dank eines breit aufgestellten Vertriebs, moderner IT sowie dank eines attraktiven Produkt- und Serviceangebots. In der geförderten Altersvorsorge, insbesondere mit unserer fondsgebundenen Riesen-Rente, sind wir sehr gut aufgestellt. Auch in der betrieblichen Altersversorgung, bei der wir in

puncto Qualität eine führende Position in der Branche eingenommen haben, sehen wir weiteres Wachstumspotenzial.

Run-offs großer Bestände schaden aus unserer Sicht dem Vertrauen in die Branche. Ob und in welchem Ausmaß betroffene Kunden Nachteile erfahren, wird sich erst zeigen. Für die WWK ist klar: Wir stehen zu unseren Kunden und garantieren die zugesagten Leistungen.

Welche Technologien nutzen Sie bereits konkret – etwa im Kundenservice oder in der Kapitalanlage?

Wir beobachten neue Technologien kontinuierlich und sind offen für Innovationen. KI nutzen wir heute bereits in verschiedenen IT-Anwendungen oder auch in der Kundenkommunikation. Erste Schritte haben wir zudem im Metaverse gemacht, unter anderem für die Ausbildung, wo wir neue Lern- und Erlebnisformate erproben. Und unsere Investmenttochter WWK Investment S.A. hat Anfang 2025 einen Fonds gestartet, der das Potenzial von KI bei der Portfoliozusammenstellung nutzt.

Sie betonen die Bedeutung qualifizierter Beratung bei Altersvorsorgeprodukten. Wie sichern Sie deren Qualität im digitalen Zeitalter?

Unsere Produkte sind komplex, deshalb setzen wir bewusst auf persönliche Beratung und nicht auf einen digitalen Vertrieb. Der Marktanteil von Direktversicherern liegt bei der Altersvorsorge seit Jahren bei unter fünf Prozent – das zeigt: Kunden wollen und brauchen persönliche Ansprache.

Gleichzeitig nutzen wir die Digitalisierung, um Prozesse effizienter zu gestalten. Etwa durch digitale Abschlussstrecken oder automatisierte Verwaltungsprozesse, die unseren Vermittlern mehr Freiraum für hochwertige Beratung verschaffen.

Und natürlich setzen wir weiter auf die Ausbildung und laufende Qualifizierung unserer Berater.

Wenn Sie in fünf Jahren erneut den €uro-Test gewinnen wollen – woran müssen Sie am meisten arbeiten, um dafür das Fundament zu legen?

Unser Fundament steht, die WWK ist hervorragend für die Zukunft aufgestellt. Um unseren Wettbewerbsvorteil weiter aufrechtzuerhalten, werden wir vor allem an drei Punkten konsequent weiterarbeiten: an einer flexiblen, substanzstarken Kapitalanlagestrategie, an einer modernen IT-Infrastruktur, die innovative Produktentwicklung und effiziente digitale Prozesse ermöglicht, sowie an einem schlagkräftigen Vertrieb, der qualitativ hochwertige, persönliche Beratung sicherstellt. Diese Kombination aus finanzieller Stärke, technologischem Vorsprung und Vertriebsqualität ist die Basis unseres Erfolgs – heute und in Zukunft. ◀



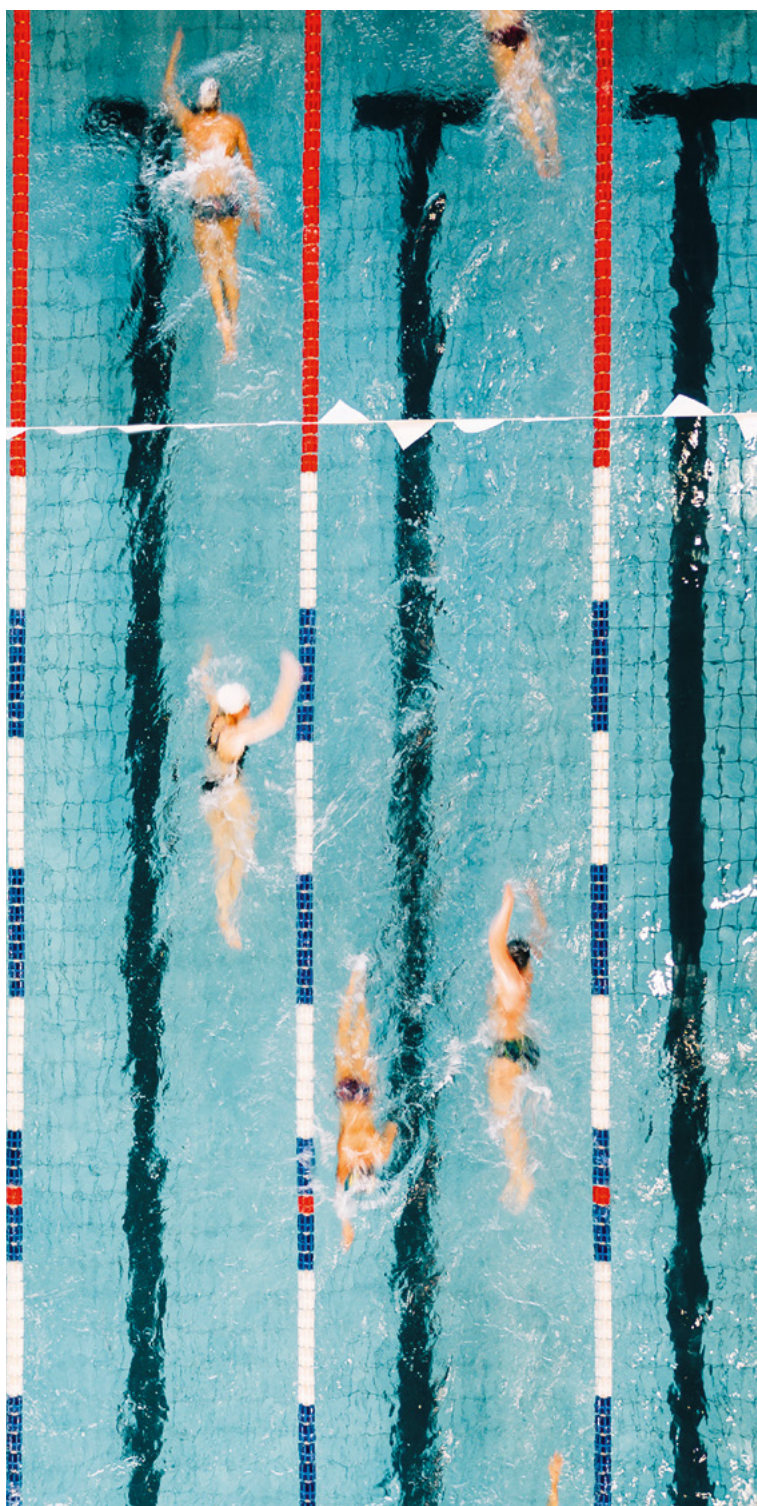
Zur Person

Jürgen Schrameier (Jahrgang 1962) ist seit 1. April 2007 Vorstandsvorsitzender der WWK Lebensversicherung a. G. und der WWK Allgemeine Versicherung AG. Zuvor war er seit 1. Januar 2003 ordentliches Vorstandsmitglied bei der Gesellschaft. Der sportbegeisterte Schrameier studierte nach einer Berufsausbildung zum Versicherungskaufmann in Würzburg und München Betriebswirtschaftslehre und schloss das Studium 1991 als Diplom-Betriebswirt ab.

Schutz für jede Phase

Da die gesetzliche Rente vermehrt an Grenzen stößt, rückt private Vorsorge in den Fokus. Belastbare Indikatoren zeigen, welche **Lebensversicherer** Partner für Jahrzehnte sein können

Schwimmer:
Harte Arbeit an jedem einzelnen Tag stellt sicher, dass große Kraftreserven im Wettstreit auf den Punkt genau abgerufen werden können



Wer die Perspektiven der Kapitalmärkte beurteilen will, kommt in unruhigen Zeiten nicht ohne den Blick auf die Geopolitik aus. Das gilt auch für die Lebensversicherung. „Die Krux an der aktuellen geopolitischen Lage ist, dass mögliche Umbrüche schwer abschätzbar sind“, sagte Julia Wiens, Exekutivdirektorin Versicherungs- und Pensionsfondsaufsicht der Bafin, im Mai in einer Rede. „Das macht das Umfeld, in dem Versicherungsunternehmen zurzeit agieren, sehr anspruchsvoll.“ Mit Blick auf die Geopolitik müssten die Lebensversicherer im Risikomanagement vermehrt in Szenarien denken. Und, so fügte die oberste Aufseherin der Branche hinzu, die Gesellschaften bräuchten auch „ein leistungsstarkes Kapitalanlagerisikomanagement“.

Wie wahr. Zentral für eine Branche, die im Schnitt 80 Prozent ihrer Kapitalanlagen in Anleihen mit langen Laufzeiten hält, ist der Kapitalmarktzins, dessen Barometer die durchschnittliche Rendite zehnjähriger Bundesanleihen darstellt. In der Niedrigzinsphase, etwa von 2015 bis 2022, warfen solche Papiere zeitweise gar keine positiven, sondern deutlich negative Renditen ab. Ein umso drastischerer Sprung auf ein Renditeniveau von über zwei Prozent folgte mit Ausbruch des Ukraine-Kriegs im Februar 2022 und der sich anschließenden Inflationswelle – mit heftigen Folgen. Als die Zinsen stiegen, verloren zuvor gekaufte Anleihen mit niedrigen Kupons massiv an Marktwert. Diese Buchverluste drückten die Bilanzen vieler Lebensversicherer, die seitdem sogenannte stille Lasten in beträchtlicher Größenordnung vor sich herschieben. In der Spitze belaufen sich diese Lasten auf gut 16 Prozent der Kapitalanlagen (siehe Seite 4).

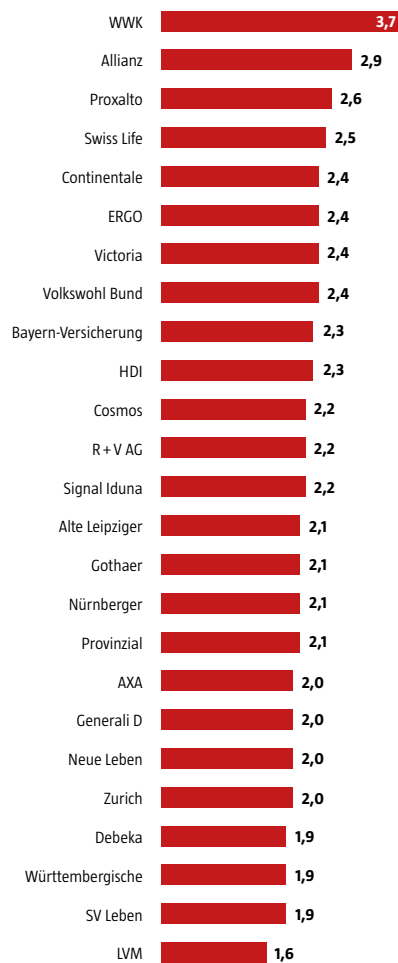
Als wäre das nicht Last genug gewesen: Schon ab 2011 mussten deutsche Lebensversicherer eine Zinszusatzreserve (ZZR) bilden, um die hohen Garantieverpflichtungen aus Altverträgen bei den dauerhaft niedrigen Zinsen abzusichern. Dazu haben sie jährlich Teile der laufenden Kapitalerträge zurückgelegt, bis ein gesetzlich vorgegebener Sicherungsbetrag erreicht

war. Über die Branche hinweg waren per Ende 2022 rund 105 Milliarden Euro an Reserven aufgebaut worden, die nun nach und nach wieder abschmelzen und den Gesellschaften zur Verfügung stehen.

Der so wichtige Kapitalmarktzins aber bleibt in Bewegung. Als kurz vor dem Start der neuen deutschen Bundesregierung im Frühjahr faktisch die Schuldenbremse aufgehoben wurde, löste das am 5. März den größten Renditesprung zehnjähriger Bundesanleihen seit der Wiedervereinigung aus – um satte 0,3 Prozentpunkte an einem Tag. „Die Niedrigzinsphase hat gezeigt: Die Bilanz eines Lebensversicherers muss dieses sehr langfristige Geschäft auch aushalten können“, sagt Lars Heermann, Bereichsleiter Analyse und Bewertung bei der Ratingagentur Assekurata.

Für Menschen, die langfristig vorsorgen, zählt vor allem Verlässlichkeit. Orientierung geben hier belastbare Kennziffern, die Euro auch in diesem Jahr für die 25 bedeutendsten Lebensversicherer in Deutschland ermittelt hat. Bewertet wurde zunächst die Ertragskraft (stille Reserven und Lasten, Seite 4). Analysiert wurden zudem Risikotragfähigkeit (Substanzkraftquote, Seite 5) sowie die Finanzkraft (verlustdeckende Mittel, Seite 6). In allen drei Kategorien führt die WWK Lebensversicherung a. G. das Feld an, hinter ihr platzen sich je nach Wertung stets andere Gesellschaften. Die WWK überzeugt zum einen mit starker Kapitalausstattung. „Unsere bereits seit Jahren überdurchschnittliche Eigenkapitalquote bezogen auf die konventionelle Deckungsrückstellung beträgt 5,9 Prozent“, unterstreicht Vorstandschef Jürgen Schrameier. Zum Zweiten hebt sie sich in der Anlagepolitik vom Branchendurchschnitt ab, da es ihr gelang, in der Niedrigzinsphase den Anteil kaum rentierender Anleihen niedrig zu halten. Das erlaubt der WWK eine ertragsorientierte Anlagepolitik, also „nur in Kapitalanlagen zu investieren, die eine Rendite oberhalb unserer Zinsgarantien unserer gesamten Kundenverpflichtungen erwarten lassen“, so Schrameier. Das spiegelt auch die Nettoverzinsung der Kapitalanlagen wider (siehe Grafik rechts). →

Nettoverzinsung der Kapitalanlagen 2024 in %

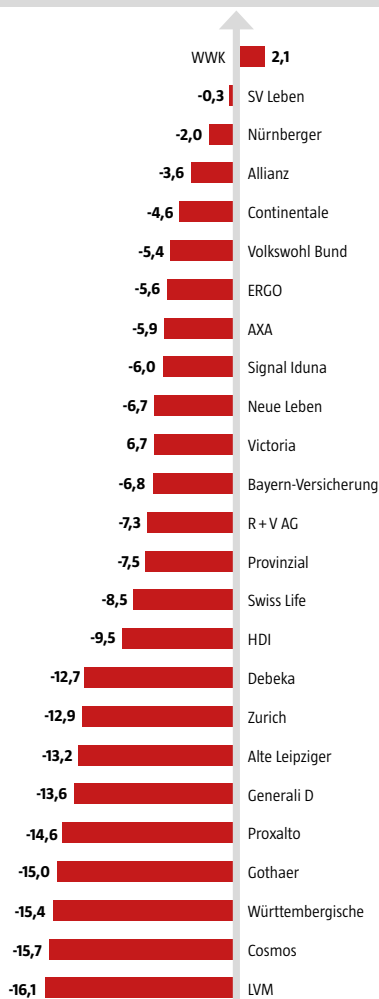


Quelle: Metzler Ratings

Gelegenheit ergreifen

Was die Relation von stillen Reserven oder stillen Lasten zu den Kapitalanlagen aussagt und wie sie die **Ertragskraft** prägt

Bewertungsreserven- bzw. Stille-Lasten-Quote 2024 in %
(Bewertungsreserven saldiert in % der konventionellen Kapitalanlagen)



Quelle: Metzler Ratings

Im Vergleich zu den harten Jahren der Niedrigzinsen hat sich die Lage der deutschen Lebensversicherer entspannt. Doch aktuell auf einem soliden Fundament zu stehen, heißt noch nicht, „automatisch auch in der Zukunft zu reüssieren“, wie Lars Heermann, Bereichsleiter Analyse und Bewertung der Ratingagentur Assekurata, im Euro-Interview sagt (siehe Seite 7). Ein Problem bleiben die stillen Lasten, die aus dem schnellen Zinsanstieg von 2022/23 resultieren. Sie entstehen so: Wenn das Zinsniveau steigt, kommen neue Anleihen mit höheren Kupons auf den Markt. Bereits laufende Anleihen mit geringerer Verzinsung verlieren dadurch an Attraktivität, weshalb ihr Kurs fällt, bis sie im Verhältnis zu den neuen Papieren wieder konkurrenzfähig sind. Ende 2022 stand die Branche der Lebensversicherer insgesamt laut Assekurata mit stillen Lasten in Höhe von 105 Milliarden Euro da, die für Mitte 2025 auf noch 85 Milliarden Euro taxiert werden.

Dennoch geht die Reduktion der stillen Lasten aus Kursverlusten allenfalls langsam voran. „Entscheidend dafür ist zum einen das Zinsniveau“, sagt Assekurata-Experte Heermann. „Sollten die Zinsen der zehnjährigen oder 30-jährigen Bundesanleihen als Maßstab des langfristigen Kapitalmarkts sinken, würde sich das Problem der stillen Lasten entspannen.“ Nach stark sinkenden Zinsen am Kapitalmarkt sieht es angesichts der Aufhebung der Schuldenbremse in Deutschland allerdings nicht aus. So stehen die Lebensversicherer vor der Frage, wie sie diese Lasten mit ihrer Kapitalanlagepolitik beeinflussen können. „Wenn ich möglichst schnell die stillen Lasten loswerden kann, dann komme ich perspektivisch schneller in die

Zone positiver Bewertungsreserven“, sagt Fachmann Heermann. „Aber das muss ich mir leisten können und wollen, denn das produziert erst einmal Verluste. Dagegen steht schon die Erwartung des Kunden, dass er steigende Kapitalmarktzinsen auch in seiner Überschussbeteiligung spürt. Das ist am Ende eine Abwägung, weil man den Euro nur einmal ausgeben kann.“

Für Sparer in der privaten Altersvorsorge gilt vor diesem Hintergrund: Die Finanzkraft eines Lebensversicherers sollte stets mitbedacht werden. Ein aussagekräftiger Indikator für die Flexibilität in der Kapitalanlage ist das Verhältnis von Bewertungsreserven beziehungsweise der ausführlich erklärten stillen Lasten zu den klassischen Kapitalanlagen. Er macht sichtbar, welche Anbieter

in den vergangenen Jahren mit ihrer Anlagestrategie erfolgreich waren. An der Spitze steht die WWK Leben, die als einzige stille Reserven von 2,1 Prozent der Kapitalanlagen ausweist (siehe Grafik links). Bei allen anderen der 25 größten deutschen Lebensversicherer überwogen 2024 dagegen stille Lasten – noch am geringsten bei der SV Leben mit minus 0,3 Prozent, am stärksten bei der LVM mit minus 16,1 Prozent; auch in acht weiteren Fällen lagen die Quoten noch zweistellig im Minus.

Die WWK hebt sich damit klar ab. Sie nutzte selbst in der Niedrigzinsphase Spielräume, um Gelegenheiten zu nutzen und stärker in renditeträchtigere Anlagen wie etwa Aktien zu gehen. Mit einer Nettoverzinsung von 3,7 Prozent für 2024 (siehe Grafik Seite 3) und einem Fünf-Jahres-Durchschnitt von 3,8 Prozent erreicht die Münchner Gesellschaft unter den großen deutschen Lebensversicherern jeweils die Spitzenwerte.

€uro
HÖCHSTE
ERTRAGS-
KRAFT

Sicherer Halt

Verlässlichkeit ist heute wichtig. Die **Substanzkraftquote** zeigt, welche Anbieter das Fundament dafür gelegt haben

Erst ein Thema für Fachleute, heute ein gesellschaftlicher Trend: Longevity, Langlebigkeit. Das Ziel: Älter werden und dabei lang gesund bleiben. Damit erhöht sich auch das Langlebigkeitsrisiko. Beispiel: Man glaubt, mit einer angesparten Summe bis 85 abgesichert zu sein – wird aber 93. Vor unangenehmen Überraschungen aufgrund eines angenehmen Umstands sichert eine private Altersvorsorge ab, die Lebensversicherung. Wird ein Vertrag früh abgeschlossen, kann er 60 Jahre und mehr laufen. Da will man sein Geld einem finanzstarken Anbieter anvertrauen, der in Jahrzehnten für Jahrzehnte die Privatrente zahlen soll.

Ein zentrales Instrument zur Beurteilung der finanziellen Stärke von Lebensversicherern ist die Substanzkraftquote. Sie zeigt, wie viel Risikokapital einem Unternehmen im Verhältnis zu seiner Größe zur Verfügung steht. Ermittelt wird die Kennzahl, indem Eigenkapital, freie Rückstellung für Beitragsrückerstattung (freie RfB) und Schlussüberschussanteilsfonds (SÜAF) addiert und anschließend durch die Deckungsrückstellung (das sind die verzinsten Kundengelder) geteilt werden (siehe Grafik rechts).

Im aktuellen Vergleich belegt erneut die WWK den Spitzenplatz. Zwar liegt die Victoria im Prinzip gleichauf, sie betreibt aber kein Neugeschäft mehr, sondern verwaltet nur noch die bestehenden Verträge (Fachbegriff: Run-off). Den dritten Platz teilen sich Debeka und Neue Leben.

Die WWK profitiert von einer langfristig angelegten Strategie: Seit Jahrzehnten setzt die Münchner Gesellschaft auf eine besonders starke Eigenkapitalbasis, die gemessen an der Unternehmensgröße weit über dem

Marktdurchschnitt liegt. Eine hohe Eigenkapitalquote ermöglicht es Versicherern, Verluste an den Kapitalmärkten abzufangen und zusätzliche Reserven zu mobilisieren – ein entscheidender Vorteil gerade für Versicherungsvereine, die sich nicht über den Kapitalmarkt refinanzieren können.

Wesentlichen Anteil an der Substanzkraft hat die freie RfB. In diesem Topf werden große Teile der erwirtschafteten Gewinne zurückgelegt und den Kunden erst später gutgeschrieben. So lassen sich Schwankungen der Überschussergebnisse glätten. Der Spielraum erweitert sich noch durch den SÜAF: Er zählt zwar bilanziell zur gebundenen RfB, auf die Versicherungsnehmer während der Vertragslaufzeit meist nur eine Anwartschaft haben. Dennoch darf er zur Verlustdeckung eingesetzt werden und stärkt damit die Eigenmittelsubstanz eines Versicherers.

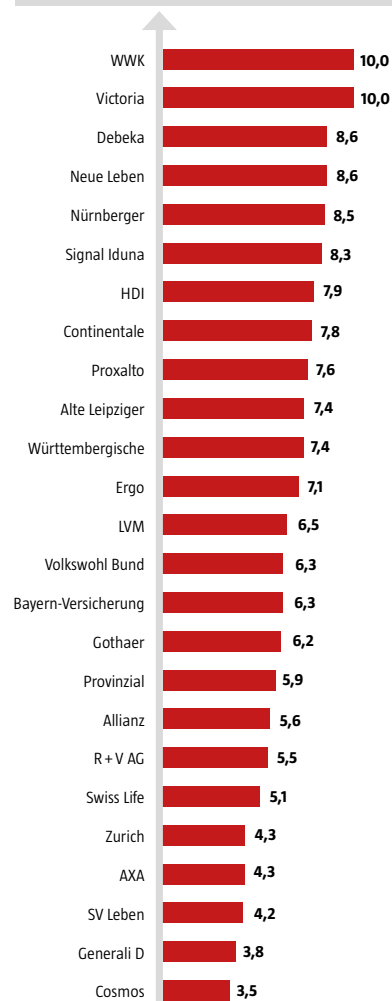
Gerade im aktuellen Marktumfeld ist diese Finanzkraft von Bedeutung. Wer über ausreichend Kapital verfügt, kann in höher rentierliche Anlagen investieren und so die Ertragslage langfristig verbessern. Anbieter mit hoher Substanzkraft sind gut gerüstet, um steigenden Zinsen und Inflation standzuhalten, wie sie die Branche erst 2022/2023 verkraften musste. Die WWK Lebensversicherung a. G. selbst hält in ihrem Geschäftsbericht für das Jahr 2024 fest: „Insgesamt liegt dank des langjährigen Kapitalanlage-Know-hows und der guten Reservesituation sowohl das Kapitalanlageergebnis als auch unsere Substanzkraft unverändert auf einem attraktiven Niveau. Wir sind der Auffassung, dass aufgrund des hohen Bestands an Eigenkapital sowie an freier RfB für die Sicherheit der Verträge unserer Mitglieder gesorgt ist.“



Ruderer: Im Achter braucht es Kraft, Balance, Technik, eine gute Strategie und Teamleistung für die großen Siege

Substanzkraftquote 2024

in % (Eigenkapital + Freie RfB + SÜAF
in % der konventionellen Deckungsrückstellung brutto)



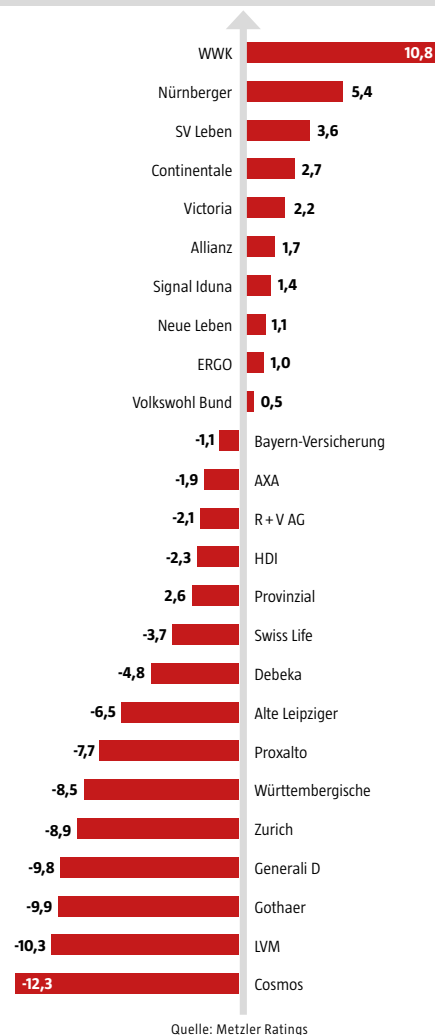
Quelle: Metzler Ratings

Surfer: Die Könner dieses Sports müssen robust genug sein, um auch in einem sehr stürmischen Umfeld die Balance zu halten



Verlustdeckende Mittel (ohne ZZR) zuzüglich stiller Reserven/abzüglich stiller Lasten 2024 in %

(Eigenkapital + freie RfB + SÜAF-Bewertungsreserven saldiert in % des mittleren konventionellen Kapitalanlagebestands)



Stabilität gewinnt

Die Quote **verlustdeckender Mittel** legt offen, wie strapazierbar die Finanzkraft von Lebensversicherern ist

Galt der Zinsmarkt einmal als langweilig? Muss lange her sein. Die Rendite der zehnjährigen Bundesanleihe sprang von minus 0,5 Prozent Ende November 2020 bis auf 2,9 Prozent im Oktober 2023, fiel im Dezember 2024 auf 2,1 Prozent zurück und rangiert jetzt wieder über 2,7 Prozent. Dieser Zinssatz ist für Lebensversicherer entscheidend – und nun hilfreich. „Die gestiegenen Zinsen sind ein gutes Zeichen für Versicherungsnehmer“, sagt Thorsten Saal von der Ratingagentur Morgen & Morgen. „Der Kapitalmarkt ermöglicht bessere Neu- und Wiederanlagen.“

Ungetrübt ist die Entwicklung jedoch nicht: Der Zinsanstieg 2022/2023 hat die Bilanzen der Lebensversicherer unter Druck gesetzt. Viele Gesellschaften sitzen seither auf erheblichen Kursverlusten bei ihren Anleihebeständen. In den handelsrechtlichen Abschlüssen nach HGB tauchen diese Verluste jedoch nicht unmittelbar auf. Das ist ein Bilanzkniff, den § 341b HGB erlaubt: Solange die Papiere bis zur Endfälligkeit gehalten werden, müssen die Wertminderungen nicht abgeschrieben werden. Das verschafft den Versicherern Zeit, um die Lücke allmählich zu schließen.

Nach Angaben der Ratingagentur Assekurata waren die stillen Lasten 2023 um 30 Milliarden Euro auf 75 Milliarden Euro zurückgegangen und haben Mitte dieses Jahres wieder etwa 85 Milliarden Euro erreicht. Für die Stabilität der Branche bleibt das Thema brisant. Denn stille Lasten mindern

die verlustdeckenden Mittel, also jene Substanz, die im Ernstfall Schwankungen auffangen soll. Kunden dürfen deshalb mit besonderer Aufmerksamkeit auf diese Kennziffer schauen. Unter den 25 größten Anbietern meldete 2024 nur die WWK keine stillen Lasten (siehe Seite 4). Besonders ins Auge fällt dabei die Quote der verlustdeckenden Mittel, die als Gradmesser der Substanzkraft gilt. Sie errechnet sich aus der Summe von Eigenkapital, freier Rückstellung für Beitragsrückerstattung, Schlussüberschussanteilsfonds sowie den stillen Reserven bzw.

Lasten, geteilt durch den durchschnittlichen Bestand an klassischen Kapitalanlagen. Nicht berücksichtigt wird die Zinszusatzreserve (ZZR), da von ihr vollständig die Versicherten profitieren sollen.

Die Rangliste führt mit großem Abstand die WWK an: Mit einer Quote von 10,8 Prozent setzt sie den Branchenmaßstab und erhält die Auszeichnung „Höchste Finanzkraft“. Den Begriff greift die WWK im Geschäftsbericht für 2024 auf und zeigt, wie wichtige Mechanismen ineinandergreifen: „Die Vermögenserträge, die Entwicklung der Beitragseinnahmen und das positive Ergebnis aus der Versicherungstechnik ermöglichen es der WWK Lebensversicherung a. G., im Sinne eines weiteren Ausbaus der Finanzkraft das Eigenkapital im Berichtsjahr erneut aufzustocken sowie ihren Mitgliedern gleichzeitig eine den wirtschaftlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen angemessene Überschussbeteiligung zu bieten.“



22.09.25, 08:28

Starke Substanz, hohe Verzinsung: WWK setzt sich im Branchenvergleich ab | Cash.

VERSICHERUNGEN > RATING VON VERSICHERUNGEN > RANKING VON VERSICHERUNGEN

Starke Substanz, hohe Verzinsung: WWK setzt sich im Branchenvergleich ab

Veröffentlichung: 19.09.2025, 06:43 Uhr

Lesezeit 1 min

Die WWK Lebensversicherung hat in einer Untersuchung des Magazins Euro erneut Bestnoten für ihre Finanzkraft und Stabilität erhalten. Bei Substanz-, Ertrags- und Finanzkraftquoten sowie der Nettoverzinsung setzt sich der Versicherer deutlich vom Wettbewerb ab.

Die WWK Lebensversicherung hat in einer aktuellen Analyse des Wirtschaftsmagazins Euro erneut ihre Stärke unter Beweis gestellt. Das Unternehmen erzielte Bestnoten in allen zentralen Kennziffern, die für die Bewertung der Stabilität von Lebensversicherern maßgeblich sind.

Neben der höchsten Substanzkraftquote und der günstigsten Stillen-Lasten-Quote erreichte die WWK auch bei der Quote der verlustdeckenden Mittel den Spitzenplatz. Darüber hinaus erzielte sie mit einer Nettoverzinsung von 3,7 Prozent im Jahr 2024 im Vergleich den höchsten Wert unter den großen deutschen Lebensversicherern.

Kapitalanlage mit Fokus auf Rendite

Vorstandsvorsitzender Jürgen Schrameier erklärt die Ergebnisse mit einer bewussten strategischen Entscheidung: „Wir haben uns in der Niedrigzinsphase bewusst entschieden, das Kapital der Kundinnen und Kunden nicht in schwach verzinste langlaufende Anleihen anzulegen. Stattdessen haben wir in renditestärkere Anlageformen wie Aktien, alternative Kapitalanlagenprodukte und Immobilien investiert. Möglich war dies durch unsere starke Eigenkapitalbasis. In Summe konnten wir so substantielle stille Reserven für unsere Kunden aufbauen, anstelle stiller Lasten, wie sie der Großteil der Wettbewerber in den Büchern hält.“

<https://www.cash-online.de/a/starke-substanz-hohe-verzinsung-wwk-setzt-sich-im-branchenvergleich-ab-703367/>

3/4

22.09.25, 08:28

Starke Substanz, hohe Verzinsung: WWK setzt sich im Branchenvergleich ab | Cash.

Substanzkraft als Stabilitätsindikator

Die Substanzkraftquote misst, wie viel Risikokapital einem Versicherer in Relation zur Unternehmensgröße zur Verfügung steht. Sie errechnet sich aus der Summe von Eigenkapital, freier Rückstellung für Beitragsrückerstattung sowie Schlussüberschussanteilfonds, dividiert durch die verzinste Kundengelder. Die WWK profitiert hier von ihrer langfristigen Strategie des Eigenkapitalaufbaus und sicherte sich erneut Platz eins.

Ertrags- und Finanzkraft auf Spitzenplatz

Auch bei der Ertragskraft setzt sich der Münchener Lebensversicherer an die Spitze. Grundlage ist die Bewertungsreserve-Stille-Lasten-Quote, die Rückschlüsse auf die Spielräume in der Kapitalanlage zulässt. Mit deutlichem Abstand belegt das Unternehmen hier den ersten Platz. Bei der Finanzkraft wiederum überzeugt die WWK mit der höchsten Quote verlustdeckender Mittel. Für deren Berechnung werden Eigenkapital, freie Rückstellung für Beitragsrückerstattung, Schlussüberschussanteilfonds und stille Lasten berücksichtigt. Die Zinszusatzreserve bleibt außen vor, da sie vollständig den Versicherungsnehmern zugutekommen soll.



Versicherungen



Investmentfonds



Finanzberater

Immobilien
& Sachwertanlagen

Beitrag gedruckt von Cash.: Aktuelle News für Finanzvermittler, Bankberater & Anleger Wissen, was los ist, mit Cash. Das Fachmagazin für Finanznachrichten rund um Versicherungen, Investmentfonds, Immobilien, Sachwertanlagen & mehr.: <https://www.cash-online.de>
URL zum Beitrag: <https://www.cash-online.de/a/starke-substanz-hohe-verzinsung-wwk-setzt-sich-im-branchenvergleich-ab-703367/>

Copyright © 2025 by Cash.: Aktuelle News für Finanzvermittler, Bankberater & Anleger Wissen, was los ist, mit Cash. Das Fachmagazin für Finanznachrichten rund um Versicherungen, Investmentfonds, Immobilien, Sachwertanlagen & mehr.

WWK erhält Bestnote AAA beim DFSI-Qualitätsrating der Lebensversicherer

12.11.2025



Jürgen Schrameier, Vorstandsvorsitzender der WWK / Foto: © WWK

<https://www.finanzwelt.de/post/wwk-erhaelt-bestnote-aaa-beim-dfsi-qualitaetsrating-der-lebensversicherer>

1/6

12.11.25, 11:15

WWK erhält Bestnote AAA beim DFSI-Qualitätsrating der Lebensversicherer



Das Deutsche Finanz-Service Institut (DFSI) zeichnet die WWK Lebensversicherung a. G. in seiner aktuellen Studie zur Unternehmensqualität erneut als einzigen Lebensversicherer mit der Bestnote AAA (Exzellent) aus. Bewertet wurden die Kriterien Substanzkraft, Produktqualität und Service. Die WWK konnte in allen drei Bereichen überzeugen und wurde damit wiederholt als eines der führenden Lebensversicherungsunternehmen in Deutschland ausgezeichnet.

Jürgen Schrameier, Vorstandsvorsitzender der WWK sagt: „Wir haben uns in der Niedrigzinsphase bewusst entschieden, das Kapital der Kundinnen und Kunden nicht in schwach verzinste langlaufende Anleihen anzulegen. Stattdessen haben wir in renditestärkere Anlageformen wie Aktien, alternative Kapitalanlagenprodukte und Immobilien investiert. Möglich war dies durch unsere starke Eigenkapitalbasis. In Summe konnten wir so substanzielle stille Reserven für unsere Kunden aufbauen, anstelle stiller Lasten, wie sie der Großteil der Wettbewerber in den Büchern hält.“ Die [DFS Ratings GmbH](#) führt marktrelevante Anbieter daraufhin untersucht, wie gut sie für die Zukunft gerüstet sind.

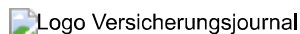
Um zu ermitteln, wie es um die Substanzkraft der Versicherer bestellt ist, setzen die Experten von DFSI-Ratings auf drei Kennzahlen: die Gewinndeklaration für 2025, die Nettorendite und die Substanzkraftquote. Letztere errechnet sich wiederum aus dem Eigenkapital, der freien Rückstellung für Beitragsrückerstattung (freie RfB), den Bewertungsreserven sowie der Deckungsrückstellung. Zudem wurde bei der aktuellen Studie erstmals die Solvency-II-Quote als eigene Kennzahl

12.11.25, 11:15

WWK erhält Bestnote AAA beim DFSI-Qualitätsrating der Lebensversicherer

in die Bewertung aufgenommen, um die aufsichtsrechtliche Kapitalstärke der Unternehmen sowie einen eventuellen Konzernrückhalt besser abzubilden.

Zur Messung der Produktqualität greift das DFSI auf eigene Studien zurück, mit denen während der vergangenen zwölf Monate die Qualität unterschiedlicher Lebensversicherungsprodukte getestet wurde. Zudem wird bewertet, in welchem Umfang Versicherer ihre Produkte unabhängigen Marktvergleichen zugänglich machen. Die beiden Teilbereiche Substanzkraft und Produktqualität wurden mit je 40 Prozent gewichtet. Die Servicequalität wiederum wird indirekt aus Kennzahlen wie den Früh- und Spät-Stornoquoten, der Beschwerdestatistik der Bafin sowie den Ergebnissen hauseigener und fremder Servicestudien ermittelt und fließt mit 20 Prozent ins Endergebnis ein. (mho)



Nachricht aus Versicherungen & Finanzen vom 22.10.2025

Dies sind die besten Lebensversicherer im Meta-Rating

Im Metzler-Meta-Rating Lebensversicherer 2025 erzielte die WWK erneut als einziger Testkandidat ein „sehr gut“. Die 17-köpfige Gruppe der „guten“ Akteure wird weiterhin angeführt von der Allianz, dahinter folgt unverändert die LV 1871. Untersucht wurden Finanzstärke, Produktqualität und Servicequalität.

Die Metzler Ratings GmbH (<https://www.metzler-ratings.com/>) hat zum dritten Mal ein Meta-Rating für deutsche Lebensversicherer vorgelegt. Berücksichtigt wurden 27 Marktteilnehmer.

Dies waren den Angaben zufolge alle diejenigen in Deutschland aktiven Lebensversicherer, die von ausgewählten „Produkt-rating-Agenturen in allen drei Schichten der Lebensversicherung (Rürup- und Riester-Rente, betriebliche und private Altersvorsorge) bewertet wurden und mindestens ein Finanzstärke- und ein Service-Rating aufweisen können“.

Finanzstärke, Produktqualität und Service im Rating der Lebensversicherer

Zur Bewertung der Finanzstärke haben die Analysten neben dem eigenen Qualitätsrating (VersicherungsJournal 10.10.2024 (/versicherungen-und-finanzen/rating-sechs-lebensversicherer-mit-bedenklichen-sicherheitsluecken-151611.php)) die Ratings von Standard & Poor's Global Ratings (<https://www.standardandpoors.com>) (S&P), von Fitch Ratings (<https://www.fitchratings.com>) sowie der Assekurata Assekuranz Rating-Agentur GmbH (<https://www.assekurata.de>) herangezogen.

Für die Servicequalität wurde auf Untersuchungen der Servicevalue GmbH (<https://www.servicevalue.de>) zurückgegriffen. Zum Hintergrund teilte das Analysehaus mit, dass in diesem Jahr nur Servicevalue alle betrachteten Akteure mit eigenen Serviceratings abgedeckt habe.

Für die Produktqualität wurde auf die Untersuchungen von Ascore Das Scoring GmbH (<https://www.dasscoring.de>), Franke und Bornberg GmbH (<https://www.franke-bornberg.de/>) sowie Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH (<https://www.ivfp.de/>) abgestellt. So sei eine breite Abdeckung an Ratings über alle drei Schichten sichergestellt.

Für letztgenanntes Segment „wurden in einem ersten Schritt für jeden Lebensversicherer die besten Produktratings von jeder der drei Agenturen in jeder Schicht zu Teilergebnissen zusammengefasst. Diese drei Teilergebnisse – in die auch einfluss, ob in der jeweiligen Schicht überhaupt Ratings vorlagen – wurden dann zu einem Produkt-rating über alle drei Schichten gebündelt.“

WWK vor Allianz vor LV 1871

In der Gesamtwertung schnitt wie im Vorjahr (VersicherungsJournal 23.10.2024 (/markt-und-politik/lebensversicherung-dies-sind-die-sieger-im-meta-rating-151698.php)) die WWK Lebensversicherung a.G. (<https://www.wwk.de>) am besten ab. Mit der Note 1,26 „sehr gut“ war das Unternehmen der einzige Testkandidat mit einem „sehr gut“.

Sowohl bei der Finanzstärke als auch bei der Servicequalität reichte es für die Top-Bewertung 1,0. In Sachen Produktqualität hat Metzler einen Wert von 1,78 ermittelt.

In letztgenanntem Bereich erzielte die Allianz Lebensversicherungs-AG (<https://www.allianz.de>) das gleiche Ergebnis. Zusammen mit einer 1,0 in Sachen Servicequalität und einer 2,00 hinsichtlich der Finanzstärke führt das zu einer Gesamtnote von 1,59, was erneut Gesamtplatz zwei bedeutet. Damit liegt die Gesellschaft an der Spitze der insgesamt 17 „guten“ Marktteilnehmer.

Den Bronzerang sicherte sich die Lebensversicherung von 1871 a.G. München (<https://www.lv1871.de>) (LV 1871) mit einer „guten“ 1,81. Diese setzt sich zusammen aus der Bestbewertung bei der Servicequalität (1,0), dem zweitbesten Wert bei der Produktqualität (1,44) und der mit 3,0 bewerteten Finanzstärke.

Weitere „gute“ Testkandidaten

Dahinter folgen mit Noten zwischen 1,85 und 2,00 die Nürnberger Lebensversicherung AG (<https://www.nuernberger.de>) (von sieben auf vier), die Hannoversche Lebensversicherung AG (<https://www.hannoversche.de>) (unverändert an fünfter Stelle) und die Generali Deutschland Lebensversicherung AG (<https://www.generali.de>). Letztere gehörte vor Jahresfrist nicht zu den Testkandidaten.

Mit 2,15 bis 2,22 schafften auch die Neue Leben Lebensversicherung AG (<https://www.neue-leben.de>) (von 13 auf sieben), die HDI Lebensversicherung AG (<https://www.hdi.de>) (von 16 auf acht), die LVM Lebensversicherungs-AG (<https://www.lvm.de>) (Neueinstieg auf Rang neun) und die Alte Leipziger Lebensversicherung a.G. (<https://www.alte-leipziger.de>) (von 14 auf zehn) ein „gut“ in der Gesamtwertung. Die gleiche Gesamtnote schafften sieben weitere Gesellschaften.

Metzler Meta-Rating Lebensversicherer 2025 (MMR LV2025)					
Rang	Unternehmen	Beste Ratings			Gesamt-note
		Finanz-stärke	Pro-dukt	Ser-vice	
1	WWK	1,00	1,78	1,00	1,26
2	Allianz	2,00	1,78	1,00	1,59
3	LV 1871	3,00	1,44	1,00	1,81
4	Nürnberger	2,00	1,56	2,00	1,85
5	Hannoversche	1,00	2,89	2,00	1,96
6	Generali	1,00	4,00	1,00	2,00
7	Neue Leben	2,00	2,44	2,00	2,15
8	HDI	2,00	1,56	3,00	2,19
9	LVM	2,00	3,67	1,00	2,22
10	Alte Leipziger	2,00	1,67	3,00	2,22
11	Axa Lebensversicherung AG (https://www.axa.de)	2,00	1,89	3,00	2,30
12	Swiss Life Lebensversicherung SE (https://www.swisslife.de)	3,00	1,89	2,00	2,30
13	Huk-Coburg-Lebensversicherung AG (https://www.huk.de)	3,00	3,00	1,00	2,33
14	Continental Lebensversicherung AG (https://www.continentale.de)	3,00	1,33	3,00	2,44
15	Baloise Lebensversicherung AG Deutschland (https://www.baloise.de)	3,00	2,33	2,00	2,44
17	Stuttgarter Lebensversicherung a.G. (https://www.stuttgarter.de)	3,00	1,44	3,00	2,48
18	Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG (https://www.zurich.de)	2,00	2,44	3,00	2,48
Quelle: Metzler-Ratings.					

Mit „befriedigend“ und Noten zwischen 2,56 und 3,15 schnitten diese Anbieter ab:

AssCompact

Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

7. Oktober
2025



ASSEKURANZ

Rating: Diese Lebensversicherer sind gut für die Zukunft gerüstet

 VORLESEN

Wie wirkt sich das aktuelle Zinsumfeld auf die Situation der Lebensversicherer aus? Welche sind für die Zukunft finanziell gut aufgestellt? Das hat Metzler Ratings erneut in seinem LV-Qualitätsrating untersucht. Das Ergebnis: Drei Versicherer sind bestens aufgestellt, bei weiteren sechs sehen die Experten aktuell „große Sicherheitslücken“.

Wie sind die deutschen Lebensversicherer den Anforderungen eines sich im Umbruch befindlichen Zinsumfeldes gewachsen? Wie sind sie finanziell für die Zukunft aufgestellt? Das Analysehaus Metzler Ratings hat erneut die Bilanzen der 28 größten deutschen Lebensversicherer analysiert. Für das aktuelle Rating haben die Experten die Zahlen des Geschäftsjahres 2024 untersucht.

Erneut kommen die Experten zum folgenden Ergebnis: Die Versicherer sind höchst unterschiedlich aufgestellt. So haben einige Unternehmen die stillen Lasten, die sich durch die mehr als zehn Jahre andauernde Niedrigzinsphase bei vielen Lebensversicherern angehäuft haben, inzwischen wieder in stille Reserven umwandeln können. Dazu gehören beispielsweise die WWK und die Hannoversche. Andere dagegen weisen in ihren Jahresabschlüssen für 2024 stille Lasten von knapp 15% bis mehr als 22% aus. Beispiele dafür sind Versicherer wie Gothaer, Württembergische, Cosmos, LVM und LPV.

Versicherer mit stillen Lasten haben es schwer

Dabei haben die Versicherer mit hohen stillen Lasten ein doppeltes Problem: „Ihre Anlagen werfen unterm Strich kaum Rendite ab“, erklärt Dr. Marco Metzler, Gründer und Chef des Ratinginstituts Metzler Ratings GmbH. „Sie müssten also entweder die Kursverluste realisieren – also die Alt-Anleihen verkaufen – um den Erlös in höher rentierliche Papiere zu stecken. Das würde jedoch die sowieso schon niedrige Rendite ihrer Policen zunächst noch weiter senken. Und das deutlich.“

Alternativ müssten Versicherer viel Neugeschäft schreiben, um die Einnahmen davon in höher verzinsten Anlagen zu stecken. Allerdings stottert das Neugeschäft bereits seit einigen Jahren: In den Jahren 2019 bis 2021 schrieben die Versicherer jeweils rund 100 Mrd. Euro Neugeschäft, in den Jahren 2022 bis 2024 waren es gerade mal zwischen 89,1 und 91,8 Mrd. Euro. „Und da beißt sich die Katze in den Schwanz: Kaum Rendite, kaum Neugeschäft. Kaum Neugeschäft, kaum Geld zum Kauf höher verzinsten Anlagen. Kaum höher verzinsten Anlagen, kaum Rendite“, so Metzler.

Branchenweit lag die Nettoverzinsung branchenweit bei etwa 2,4 bis 2,6% – die Inflation lag gleichzeitig bei 2,2%. „Reale Rendite sieht anders aus“, schreiben die Experten. Allerdings zeigt ein Blick in die Bilanzen: Die Situation ist bei jedem Versicherer anders.

Rating untersucht 28 deutsche Lebensversicherer

Das Rating erstellt das Analysehaus auf Basis der Jahresabschlüsse 2024 der 28 größten deutschen Lebensversicherer. Dabei bewerten die Experten Kennzahlen wie Substanzkraft, Bewertungs- und Zinszusatzreserve sowie Nettorendite. Im zweiten Schritt wurden für das Qualitätsrating zur Sicherheit und Ertragsstärke Sicherungsmittel und (künftige) Ertragskraft bewertet. Diese beiden Ratings bilden anschließend eine Gesamtnote von 1,0 bis 7,0. Zuletzt werden jeweils fünf benachbarte Zehntelnotenstufen in speziellen Sicherheitsratings von AAA (beste Bewertung) bis C (schlechteste Bewertung) zusammengefasst.

WWK kann Spitzenposition erneut verteidigen

Als wenig überraschend bezeichnet Metzler die Tatsache, dass bei Versicherern, die hohe stille Lasten in ihren Bilanzen aufweisen, die Nettorendite deutlich unter dem Durchschnitt liegt. Auf der anderen Seite können Versicherer ohne stille Lasten überdurchschnittliche Nettorenditen aufweisen. Als Beispiel nennt das Analysehaus die WWK: Im Jahr 2024 erwirtschaftete der Versicherer eine weit überdurchschnittliche Nettorendite von 3,7%.

Damit konnte sich die WWK erneut – wie bereits in den Vorjahren – ganz vorne positionieren, und das erneut mit einem Triple-A-Rating (AAA) und einer Gesamtnote von 1,0. „Die WWK ist aus unserer Sicht damit am besten für zukünftige Zinsentwicklungen gerüstet“, so Metzler.

Auf dem Silber- und Bronzetreppchen folgen mit einer Bewertung von AA+ und einer Note von 1,5 die Victoria – die sich jedoch im Run-Off befindet und daher kein Neugeschäft mehr schreibt – vor der Hannoverschen. Auf Rang 4 findet sich die NÜRNBERGER, mit einer Note von 2,0 und einem Rating von AA. Die restlichen Versicherer in den Top 10 können sich alle ein Rating von A+ sichern. Es sind (in Reihenfolge ihrer Platzierung): ERGO, Provinzial, VOLKSWOHL BUND, SIGNAL IDUNA, neue leben und Continentale.

Die Versicherer, die sich am unteren Ende der Liste wiederfinden, sind Generali Deutschland, Zurich, Gothaer, Cosmos, LVM und LPV (ehemals PB Leben). Diese sechs Unternehmen können selbst unter Hinzurechnung der Zinszusatzreserve ihre jeweiligen stillen Lasten nicht ausgleichen, heißt es vonseiten des Analysehauses. Die Quote ihrer Sicherheitsmittel liege unter null. (js)

Lesen Sie auch:

Assekurata sieht Licht und Schatten in der Lebensversicherung

Stimmung bei den Versicherern hellt sich weiter auf

VersicherungsJournal.de

Nachricht aus Markt & Politik vom 6.10.2025

Rating: „Große Sicherungslücken“ bei sechs Lebensversicherern

Im „LV Qualitätsrating“ von Metzler Ratings – bewertet wurden die Sicherheit und die Ertragskraft – schnitt die WWK am besten ab. Sie ist damit „am besten für künftige Zinsentwicklungen gerüstet“. Dies gilt auch für die Victoria und die Hannoversche, die die zweithöchste Ratingstufe „AA+“ schafften. Am anderen Ende der Rangliste finden sich mit lediglich einem „BB+“ Cosmos, Generali, Gothaer, LPV, LVM und Zurich Deutscher Herold wieder.

Die Metzler Ratings GmbH (<https://www.metzler-ratings.com/>) ist der Frage nachgegangen, ob die deutschen Lebensversicherer den Herausforderungen eines sich ständig wandelnden Zinsuniversums gewachsen sind. „Erst tief hinab ins Tal der Tränen, dann schnell hinauf in schwindelnde Höhen, nur um anschließend fast genauso schnell wieder auf ein mittleres Niveau abzusinken.“

So lässt sich die Entwicklung des EZB-Einlagenzinses in den letzten knapp 20 Jahren zusammenfassen“, schreiben die Analysten zum Hintergrund.

Hohe stille Lasten

Weiter wird erläutert, dass sich bei den deutschen Lebensversicherern während der Niedrigzinsphase bis Ende 2021 stille Reserven von 155 Milliarden Euro angehäuften. Durch die abrupte globale Zinswende seien daraus nur ein Jahr später stille Lasten (/152905) von rund 105 Milliarden Euro geworden.

Nach temporären Zinssenkungen hätten die Lebensversicherer ihre stillen Lasten bis Ende 2023 auf rund 75 Milliarden Euro drücken können.

Doch nun trieben die geplanten Milliardeninvestitionen im Rahmen des Sondervermögens für Verteidigung und Infrastruktur auch die langfristigen Zinsen wieder nach oben. Infolge dessen seien die stillen Lasten branchenweit inzwischen wieder auf geschätzt rund 85 Milliarden Euro gestiegen.

Qualitätsrating zur Sicherheit und Ertragsstärke

Für die aktuelle Auflage der Untersuchung „LV Qualitätsrating 2025“ haben die Analysten die Sicherheitsmittel und die (künftige) Ertragskraft der 28 größten deutschen Lebensversicherer analysiert. Basis waren die Jahresabschlüsse 2024.

Abgestellt wurde dabei einerseits auf die Sicherheitsquote (Summe von Eigenkapital, freie RfB, Schlussüberschussanteilsfonds, Bewertungsreserven der Kapitalanlagen und Zinszusatzreserve, dividiert durch die Deckungsrückstellungen), andererseits auf die Nettorendite.

Zur Bewertungssystematik wird mitgeteilt: „Diese beiden Bewertungen bündelte Metzler Ratings anschließend zu einer Gesamtnote von 1,0 bis 7,0. Zu guter Letzt wurden jeweils fünf benachbarte Zehntelnotenstufen in speziellen Sicherheitsratings von ‚AAA‘ (beste Wertung) bis hin zu ‚C‘ (schlechteste Wertung) zusammengefasst.“ Für die Gesamtnote wurde die Sicherheitsquote rund dreimal so stark gewichtet wie die Ertragsquote.

WWK mit der Höchstnote „AAA“

Die Bestnote „AAA“ erhielt wie im Vorjahr die WWK Lebensversicherung a.G. (<http://www.wwk.de>) (Gesamtnote 1,0). Sie kam auf die zweitbeste Sicherheitsquote (16,1 Prozent) und die beste Ertragskraftquote (3,7 Prozent) aller untersuchten Marktteilnehmer.

An unverändert zweiter Stelle findet sich die inzwischen mit der Ergo Lebensversicherung AG (<http://www.ergo.de>) zusammengelegte (28.8.2025 (/unternehmen-und-personen/ergo-bereinigt-lebensparte-erst-acht-jahre-nach-radikalumbau-153865.php)) Victoria Lebensversicherung AG (<http://www.ergo.de>) mit der Gesamtnote 1,5 wieder. In Sachen Sicherheit landete sie mit 15,4 Prozent auf Position drei, hinsichtlich der Ertragskraft mit 2,4 auf dem geteilten fünften Platz.

Die Vorjahresdritte, die Hannoversche Lebensversicherung AG (<https://www.hannoversche.de>), konnte zur Victoria aufschließen und belegt nun den geteilten Silberrang (Gesamtnote: 1,5). Sie schaffte mit 21,7 Prozent die höchste Sicherheitsquote und erhielt dafür wie die beiden vorgenannten Akteure eine Teilnote von 1,0. Bei der Ertragskraft lag die Hannoversche gleichauf mit der Victoria.

06.10.25, 13:37

VersicherungsJournal Deutschland - Druckversion

Die beiden letztgenannten Gesellschaften wurden insgesamt mit 1,5 bewertet und verschlechterten sich von der Höchstbewertung im Vorjahr auf ein „AA+“ (1,5). Rang vier belegt die Nürnberger Lebensversicherung AG (<http://www.nuernberger.de>), die sowohl in der Gesamtwertung als auch in Sachen Sicherheit die Note 2,0 bekam, was jeweils einem „AA“ entspricht. Die Sicherheitsquote wird mit 12,5 Prozent angegeben, die Ertragskraft mit 2,1 Prozent.

Sechs Lebensversicherer nur mit „BB+“

Schlusslichter sind die LPV Lebensversicherung AG (<https://www.lifestyle-protection.com/>) und die LVM Lebensversicherungs-AG (<http://www.lvm.de>). Sie erhielten mit der Note 4,8 jeweils ein „BB+“-Rating. Die Nettoverzinsung fiel mit je 1,6 Prozent so niedrig aus wie bei keinem anderen Testkandidaten. Beide gehören zu einem Sextett mit einer negativen Sicherheitsquote (LPV: minus 3,6 Prozent; LVM: minus 0,9 Prozent).

Dies gilt auch für die Cosmos Lebensversicherungs-AG (<https://www.cosmosdirekt.de>), die Gothaer Lebensversicherung AG (<http://www.gothaer.de>), die Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG (<http://www.zurich.de>) und die Generali Deutschland Lebensversicherung AG (<http://www.generali.de>), die mit einer Gesamtnote von 4,5 alle ebenfalls nicht über ein „BB+“-Rating hinaus kamen. Dabei stand für die Cosmos mit minus 4,4 Prozent die niedrigste Sicherheitsquote zu Buche.

Fazit der Analysten

Die Analysten heben hervor, dass die sechs letztgenannten Lebensversicherer „selbst unter Hinzurechnung der Zinszusatzreserve ihre jeweiligen stillen Lasten nicht kompensieren“ können.

Sie ziehen das Fazit: „Die Spanne bei den Versicherern ist immer noch mehr als deutlich: Es gibt Versicherer, die für schwierige Zeiten sehr gut gerüstet sind, während andere Schwierigkeiten bekommen könnten und das insbesondere dann, wenn die Realverzinsung der Verträge – also unter Berücksichtigung der Inflation – schon jetzt negativ ist.“

06.10.25, 13:37

VersicherungsJournal Deutschland - Druckversion

Sicherheitsquote

	Sicherheitsmittel	Note	Rating
1 WVK	16,1%	1,0	AAA
2 Victoria	15,4%	1,0	AAA
3 Hannoversche	21,7%	1,0	AAA
4 Nürnberger	12,5%	2,0	AA
5 ERGO	9,2%	3,0	A
6 Provinzial	9,1%	3,0	A
7 Volkswohl Bund	9,6%	3,0	A
8 Signal Iduna	11,9%	3,0	A
9 neue leben	9,3%	3,0	A
10 Continentale	9,9%	3,0	A
11 Allianz	8,1%	4,0	BBB
12 SV Leben	11,7%	3,0	A
13 Swiss Life	6,5%	4,0	BBB
14 Bayern-Versicherung	6,1%	4,0	BBB
15 HDI	7,5%	4,0	BBB
16 AXA	7,9%	4,0	BBB
17 Debeka	6,6%	4,0	BBB
18 HUK-Coburg	7,7%	4,0	BBB
19 R+V AG	4,2%	5,0	BB
20 Proxalto	2,3%	6,0	B
21 Alte Leipziger	2,1%	6,0	B
22 Württembergische	1,2%	6,0	B
23 Generali D	-1,3%	7,0	C
24 Zurich	-2,2%	7,0	C
25 Gothaer	-0,9%	7,0	C
26 Cosmos	-4,4%	7,0	C
27 LVM	-0,9%	7,0	C
28 LPV	-3,6%	7,0	C

Ertragskraftquote

Nettoverzinsung	Note	Rating
3,7%	1,0	AAA
2,4%	2,0	AA
2,4%	2,0	AA
2,1%	2,0	AA
2,4%	2,0	AA
2,1%	2,0	AA
2,4%	2,0	AA
2,2%	2,0	AA
2,0%	2,0	AA
2,4%	2,0	AA
2,9%	1,5	AA+
1,9%	2,5	A+
2,5%	1,5	AA+
2,3%	2,0	AA
2,3%	2,0	AA
2,0%	2,0	AA
1,9%	2,5	A+
1,8%	2,5	A+
2,2%	2,0	AA
2,6%	1,5	AA+
2,1%	2,0	AA
1,9%	2,5	A+
2,0%	2,0	AA
2,0%	2,0	AA
2,1%	2,0	AA
2,2%	2,0	AA
1,6%	2,5	A+
1,6%	2,5	A+

Gesamtergebnis

Gesamtergebnis/Note	Rating
1,0	AAA
1,5	AA+
1,5	AA+
2,0	AA
2,5	A+
2,5	A+
2,5	A+
2,5	A+
2,5	A+
2,5	A+
2,8	A+
2,8	A+
2,8	A+
3,0	A
3,0	A
3,0	A
3,3	A
3,3	A
3,5	BBB+
3,8	BBB+
4,0	BBB
4,3	BBB
4,5	BB+
4,5	BB+
4,5	BB+
4,5	BB+
4,8	BB+
4,8	BB+

Ratinglegende der Sicherheitsquote

Sicherheitsmittel	Note	Rating
ab 15%	1	AAA
12% bis 15%	2	AA
9% bis 12%	3	A
6% bis 9%	4	BBB
3% bis 6%	5	BB
0% bis 3%	6	B
negativ	7	C

Ratinglegende der Ertragsquote

Nettorendite	Note	Rating
ab 3,0%	1	AAA
2,5 - 2,9%	1,5	AA+
2,0% - 2,4%	2	AA
1,5% - 1,9%	2,5	A+
1,0% - 1,4%	3	A
0,5% - 0,9%	3,5	BBB+
0,0% - 0,4%	4	BBB

Ratinglegende des Gesamtergebnis

Note	Rating
1,0-1,4	AAA
1,5-1,9	AA+
2,0-2,4	AA
2,5-2,9	A+
3,0-3,4	A
3,5-3,9	BBB+
4,0-4,4	BBB
4,5-4,9	BB+
5,0-5,4	BB
5,5-5,9	B+
6,0-6,4	B
6,5-6,9	C+
7	C

Ergebnisliste (Bild: Metzler Ratings)

Björn Wichert (bjoern.wichert@web.de)

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

Kurz-URL: <http://vjournal.de/-154193>



Stabiles Fundament

Aggregation Finanzratings und Sicherheitsmittel der Lebensversicherer

Versicherer	S & P	Assekurata U	Assekurata B	Fitch B	Metzler Ratings U	Beste Note Rating	Sicherheits-wmittel	Note Sicherheits-mittel	Note Gesamt*	Bewertung
Serviceversicherer										
WWK	-	-	-	-	AAA	1,00	15,18%	1,00	1,00	Extrem stark
Provinzial Rheinland	-	-	-	-	AA	1,50	13,46%	1,00	1,38	Sehr stark
Allianz	AA	-	-	AA	BBB	1,50	8,49%	1,75	1,56	Sehr stark
Axa	AA-	-	-	AA	BBB	1,50	7,60%	1,75	1,56	Sehr stark
Baloise	A+	-	-	A+	-	1,75	17,42%	1,00	1,56	Sehr stark
LV 1871	-	-	-	A+	-	1,75	24,03%	1,00	1,56	Sehr stark
Neue Leben	AA-	-	-	-	BBB	1,50	8,52%	1,75	1,56	Sehr stark
Targo	A+	-	-	-	-	1,75	12,82%	1,00	1,56	Sehr stark
HDI	AA-	-	-	-	BBB	1,50	7,03%	2,00	1,63	Sehr stark
DEVK	A+	-	-	A+	-	1,75	10,19%	1,50	1,69	Sehr stark
Alte Leipziger	A	A+	AA-	A+	B	1,50	2,60%	2,50	1,75	Sehr stark
Bayern-Versicherung	-	-	-	AA-	BB	1,50	4,51%	2,50	1,75	Sehr stark
Generali Deutschland	-	A++	-	A+	C	1,00	-0,96%	4,00	1,75	Sehr stark
R+V	-	-	-	AA	BB	1,50	3,17%	2,50	1,75	Sehr stark
Swiss Life	A+	-	-	-	BBB	1,75	8,60%	1,75	1,75	Sehr stark
VGH Provinzial	-	-	A+	-	A	1,75	9,59%	1,75	1,75	Sehr stark

* Gesamtnote = 3 x Beste Note Rating + 1 x Note Sicherheitsmittel : 4; Berücksichtigt sind Lebensversicherer mit mehr als fünf Milliarden Euro an Deckungsrückstellungen, die über mindestens ein Finanzrating verfügen



€uro Rating Spezial | 7



Die Firmenzentralen von

1 WWK – der finanzstärkste Serviceversicherer mit der Bestnote „Extrem stark“ **2 Hannoversche** – bei weitem der solideste Direktversicherer **3 Provinzial Rheinland** Führt die Serviceversicherer mit der Note "Sehr stark" an **4 R+V** großer Serviceversicherer des Genossenschaftssektors **5 HDI** Hat sich bei den "sehr starken" Gesellschaften etabliert **6 Baloise** – Solidität aus der Schweiz **7 DEVK** Von beiden US-Ratingagenturen bewertet



Die Gesamtbewertung von €uro integriert Ratings und bilanzielle Sicherheitsmittel und zeigt Lebensversicherer mit **besonders solidem Finanzpolster**. An der Spitze rangieren bei den Serviceversicherern die WWK und bei den Direktversicherern die Hannoversche

Aggregation Finanzratings und Sicherheitsmittel der Lebensversicherer

Versicherer	S & P	Assekurata U	Assekurata B	Fitch B	Metzler Ratings U	Beste Note Rating	Sicherheitsmittel	Note Sicherheitsmittel	Note Gesamt *	Bewertung
Nürnberger	-	-	-	A	A	2,00	11,31%	1,50	1,88	Sehr stark
Provinzial NordWest	-	-	-	AA-	B	1,50	2,12%	3,00	1,88	Sehr stark
SV Leben	-	-	-	-	A	2,00	11,11%	1,50	1,88	Sehr stark
Volkswahl Bund	-	-	-	A	A	2,00	10,89%	1,50	1,88	Sehr stark
Signal Iduna	-	-	-	-	A	2,00	9,96%	1,75	1,94	Sehr stark
Debeka	-	A	A	-	BBB	2,00	7,07%	2,00	2,00	Stark
Stuttgarter	-	-	A	-	-	2,00	6,08%	2,00	2,00	Stark
Zurich	AA	-	-	-	C	1,50	-0,06%	4,00	2,13	Stark
Württembergische	A-	-	-	-	B	2,00	1,82%	3,00	2,25	Stark
Continental	-	-	-	-	BBB	2,50	8,58%	1,75	2,31	Stark
HUK-Coburg	-	-	-	-	BBB	2,50	7,89%	1,75	2,31	Stark
LVM	-	A+	-	-	C	1,75	-0,04%	4,00	2,31	Stark
Gothaer	A	-	-	-	C	2,00	-0,43%	4,00	2,50	Ausreichend stark
LPV	A+	-	-	-	C	1,75	-5,14%	6,00	2,81	Ausreichend stark
Direktversicherer										
Hannoversche	A+	A++	-	-	AAA	1,00	20,87%	1,00	1,00	Extrem Stark
Cosmos	-	-	-	A+	C	1,75	-4,13%	5,00	2,56	Ausreichend stark

* Gesamtnote = 3 x Beste Note Rating + 1 x Note Sicherheitsmittel : 4; Berücksichtigt sind Lebensversicherer mit mehr als fünf Milliarden Euro an Deckungsrückstellungen, die über mindestens ein Finanzrating verfügen

**METZLER RATINGS****Qualitäts-Rating: Drei Lebensversicherer stark, sechs schwach**

Von Andreas Harms 06.10.2025 03:58, aktualisiert am 06.10.2025 03:58

Die Agentur Metzler Ratings hat untersucht, wie sich 28 große deutsche Lebensversicherer in dem aktuellen Zinsumfeld und den Anleihemärkten zurechtfinden. Mit dem Ergebnis: Drei kommen bestens klar, und sechs zeigen große Lücken.

Wichtig ist dabei allerdings: Es geht hier um klassische Lebensversicherungen, bei denen das Geld in die Sicherungsvermögen der Versicherer fließt. Fondspolizen fallen somit nicht darunter, denn dort kommen extern gemanagte Investmentfonds zum Einsatz.

Kern der aktuellen Analyse ist der Zusammenhang zwischen Anleihenkursen und Rendite- beziehungsweise Zinsniveau. Steigen Renditen an den Anleihemärkten, sinken die Kurse und umgekehrt. Nun sinken zwar seit einigen Monaten die Leitzinsen in der Eurozone, verantwortlich ist dafür die Europäische Zentralbank.

Doch in den längeren Laufzeiten der Anleihemärkte steigen die Renditen. Beeinflussen kann die EZB das nur, indem sie Anleihen kauft. Doch das tut sie derzeit nicht. Ursache für die steigenden Renditen sind die stetig steigenden Schuldenstände in der Eurozone – jetzt sogar im bisherigen Musterschuldnerland Deutschland.

Damit sehen sich Lebensversicherer in ihren Sicherungsvermögen nun wieder mit sinkenden Kursen konfrontiert. Tauchen die unter den Kaufkurs, entstehen sogenannte stille Lasten – also Kursverluste, die erstmal nur auf dem Papier stehen. Im stetig sinkenden Renditeumfeld bis Ende 2021 waren durch gestiegene Kurse noch stille Reserven von insgesamt 155 Milliarden Euro entstanden, wie Metzler Ratings vorrechnet. Die folgende Zins- und Renditewende machte daraus bis Ende 2022 stille Lasten von 105 Milliarden Euro, die noch ein Jahr später zu 75 Milliarden Euro Lasten auspendelten.

Und jetzt? Jetzt schätzt Marco Metzler, Gründer und Chef von Metzler Ratings, die stillen Lasten per Ende 2024 auf saftige 85 Milliarden Euro. Doch die sind ungleich verteilt. Gar keine haben Metzler zufolge WWK und Hannoversche. Stattdessen verzeichnen sie sogar stille Reserven. Hohe Lasten tragen hingegen Gothaer (15,0 Prozent der gesamten Kapitalanlagen), Württembergische (15,4 Prozent), Cosmos (15,7 Prozent), LVM (16,2 Prozent) und LPV (22,3 Prozent). Grundlage dafür sind die Jahresabschlüsse für 2024.

Wer Anleihen mit gesunkenem Kurs hält, sollte abwarten können. Denn dann nähert sich zum Laufzeitende hin der Kurs dem Rückzahlungspreis von 100 Prozent an. Solange die Verträge ruhig laufen, funktioniert das auch. Problematisch wird es allerdings, wenn Kunden ihr Geld vorzeitig zurückhaben wollen. Dann kann der Lebensversicherer gezwungen sein, die Anleihe zu verkaufen – und die stille Last zu realisieren.

Um ein breiteres Bild zu erzeugen, holte Metzler die weiteren Kennzahlen Substanzkraft, Bewertungs- und Zinszusatzreserve und Netto-Rendite mit hinzu. Zusammen mit Kennzahlen zu Sicherungsmitteln und künftiger Ertragskraft formte er daraus die Gesamtnote auf einer Skala von 1,0 bis 7,0. Und am Ende fasste er spezielle Sicherheits-Ratings zu einer Gesamtnote von AAA (beste) bis C (schwächste) zusammen.

Hier die Top 3:

1. WWK (AAA, Note 1,0)
2. Victoria (Run-off, deshalb kein Neugeschäft mehr, AA+, Note 1,5)
3. Hannoversche (AA+, Note 1,5)

Hier die Flop 6:

1. Generali Deutschland (BB+, Note 4,5)
2. Zurich (BB+, Note 4,5)

3. Gothaer (BB+, Note 4,5)

4. Cosmos (BB+, Note 4,5)

5. LVM (BB+, Note 4,8)

6. LPV (BB+, Note 4,8)

Und hier das Gesamtergebnis:

Sicherheitsquote				Ertragskraftquote				Gesamtergebnis			
	Sicherheitsmittel	Note	Rating		Nettoverzinsung	Note	Rating		Gesamtergebnis/Note	Rating	
1	Wolke	16,1%	1,0 AAA		3,7%	1,0 AAA			1,0	AAA	
2	Victoria	15,4%	1,0 AAA		2,4%	2,0 AA			1,5	AA+	
3	Hannoversche	21,7%	1,0 AAA		2,4%	2,0 AA			1,5	AA+	
4	Nürnberger	12,5%	2,0 AA		2,1%	2,0 AA			2,0	AA	
5	ERGO	9,2%	3,0 A		2,4%	2,0 AA			2,5	A+	
6	Proximität	9,1%	3,0 A		2,1%	2,0 AA			2,5	A+	
7	Volkswirtschaft	9,6%	3,0 A		2,4%	2,0 AA			2,5	A+	
8	Signal Iduna	11,9%	3,0 A		2,2%	2,0 AA			2,5	A+	
9	raiffeisen	9,3%	3,0 A		2,0%	2,0 AA			2,5	A+	
10	Continental	9,9%	3,0 A		2,4%	2,0 AA			2,5	A+	
11	Allianz	8,1%	4,0 BBB		2,9%	1,5 AA+			2,8	A+	
12	SV Leben	11,7%	3,0 A		1,9%	2,5 A+			2,8	A+	
13	Swiss Life	6,5%	4,0 BBB		2,5%	1,5 AA+			2,8	A+	
14	Bayern-Versicherung	6,1%	4,0 BBB		2,3%	2,0 AA			3,0	A	
15	HDI	7,5%	4,0 BBB		2,3%	2,0 AA			3,0	A	
16	AXA	7,9%	4,0 BBB		2,0%	2,0 AA			3,0	A	
17	Deutsche	6,6%	4,0 BBB		1,9%	2,5 A+			3,3	A	
18	HUK-Coburg	7,7%	4,0 BBB		1,8%	2,5 A+			3,3	A	
19	RAY AG	4,2%	5,0 BB		2,2%	2,0 AA			3,5	BBB+	
20	Prisualto	2,3%	6,0 B		2,6%	1,5 AA+			3,8	BBB+	
21	Alla Leipziger	2,1%	6,0 B		2,1%	2,0 AA			4,0	BBB	
22	Württembergische	1,2%	6,0 B		1,9%	2,5 A+			4,3	BBB	
23	Generali O.	-1,3%	7,0 C		2,0%	2,0 AA			4,5	BB+	
24	Zürich	-2,2%	7,0 C		2,0%	2,0 AA			4,5	BB+	
25	Cotonaer	-0,9%	7,0 C		2,1%	2,0 AA			4,5	BB+	
26	Genoss	-4,4%	7,0 C		2,2%	2,0 AA			4,5	BB+	
27	LVM	-0,9%	7,0 C		1,6%	2,5 A+			4,8	BB+	
28	LPV	-3,6%	7,0 C		1,6%	2,5 A+			4,8	BB+	

Qualitäts-Rating der Lebensversicherer im Überblick (Quelle: Metzler Ratings)

Ratinglegende der Sicherheitsquote			Ratinglegende der Ertragsquote			Ratinglegende des Gesamtergebnis		
Sicherheitsmittel	Note	Rating	Nettoverzinsung	Note	Rating	Note	Rating	
ab 15%	1	AAA	ab 3,0%	1	AAA	1,0-1,4	AAA	
12% bis 15%	2	AA	2,5 - 2,9%	1,5	AA+	1,5-1,9	AA+	
9% bis 12%	3	A	2,0% - 2,4%	2	AA	2,0-2,4	AA	
6% bis 9%	4	BBB	1,5% - 1,9%	2,5	A+	2,5-2,9	A+	
3% bis 6%	5	BB	1,0% - 1,4%	3	A	3,0-3,4	A	
0% bis 3%	6	B	0,5% - 0,9%	3,5	BBB+	3,5-3,9	BBB+	
negativ	7	C	0,0% - 0,4%	4	BBB	4,0-4,4	BBB	
						4,5-4,9	BB+	
						5,0-5,4	BB	
						5,5-5,9	B+	
						6,0-6,4	B	
						6,5-6,9	C+	
						7	C	

Legende fürs Qualitäts-Rating der Lebensversicherer (Quelle: Metzler Ratings)

✉ MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER ABONNIEREN!

 **autor**

Andreas Harms

Andreas Harms schreibt seit 2005 als Journalist über Themen aus der Finanzwelt. Seit Januar 2022 ist er Redakteur bei der Pfefferminzia Medien GmbH.

MEHR ZU

> [ALTERSVORSORGE](#)

> [VORSORGE](#)

Titelinterview | WWK Versicherungen

„Strategischer Fokus auf die geförderte Altersvorsorge“

Im Interview spricht Rainer Gebhart, Vertriebsvorstand der WWK Versicherungen, über die Entwicklungen seines Hauses, die Bedeutung des Riester-Geschäfts, die Relevanz der betrieblichen Altersversorgung und seine Erwartungen an die Politik.



© Robert Kollisch/WWK

Titelinterview | WWK Versicherungen

Wie bewerten Sie die Zukunft der Altersvorsorge vor dem Hintergrund der politischen Rahmenbedingungen?

Rainer Gebhart: Altersvorsorge ist aufgrund der demografischen Entwicklung wichtiger denn je. Um den Bedürfnissen der Menschen im Alter gerecht zu werden bedarf es weitreichender Reformen der gesetzlichen Rentenversicherung, aber auch eine Optimierung der Rahmenbedingungen der geförderten Altersvorsorge.

Welche Wünsche haben Sie an den Gesetzgeber im Hinblick auf das Thema Altersvorsorge?

Aus meiner Sicht sollte der Gesetzgeber die gesetzliche Rentenversicherung reformieren, um sie für die Bevölkerung zukunftsicher zu gestalten und die Finanzierung auf ein solides Fundament zu stellen. Darüber hinaus halte ich es für sinnvoll, die betriebliche Altersversorgung (bAV) weiter zu stärken und die Riester-Rente in einer modifizierten Form beizubehalten. Riester ist aus unserer Sicht eine Erfolgsgeschichte, die breite Teile der Bevölkerung erreicht und hohe Förder-Renditen für die Bezieher ermöglicht. Verbesserungsbedarf besteht allerdings bei der Administration der staatlichen Fördermittel. Sowohl bei der Riester-Rente als auch bei der bAV wäre es sinnvoll, die bürokratischen Prozesse deutlich zu verschlanken.

Welche Auswirkungen haben die weltwirtschaftlichen Turbulenzen auf die WWK als Vorsorgeversicherer?

Die Turbulenzen erzeugen Unsicherheit bei allen Marktteilnehmern. Diese Unsicherheit spiegelt sich an den Kapitalmärkten und auch beim Verbraucherverhalten wider. Wer nicht genau weiß, wie es wirtschaftlich weitergeht, hält sein Geld erst mal zusammen.

Spüren Sie die Zurückhaltung der Verbraucher in Ihren Umsätzen?

Wir spüren diese Auswirkungen derzeit kaum. Unseren Vermittlern gelingt es sehr gut, diese Ängste zu nehmen. Viele Menschen treibt die Sorge um, im Alter

nicht genügend Geld zu haben. Sowohl beim Thema Riester als auch bei der bAV machen wir nach wie vor gute Umsätze.

Wie tangiert Sie die Situation an den Kapitalmärkten?

Im Zuge der Niedrigzinsphase hatten sich bei deutschen Lebensversicherern bis Ende 2021 branchenweit stille Reserven angehäuft. Doch mit der weltweiten Zinswende der Zentralbanken sanken die Kurswerte der Festzins-Anleihen, die während der vorangegangenen zehn Jahre erworben worden waren. Aus stillen Reserven wurden so in kurzer Zeit stille Lasten in erheblicher Höhe. Diese werden die Kapitalanlageergebnisse etlicher Gesellschaften über viele Jahre hinweg belasten. Die WWK ist von dieser Entwicklung nur in geringem Umfang betroffen. Unser Vorteil ist vereinfacht gesagt, dass wir in den vergangenen Jahren so gut wie keine langlaufenden niedrigverzinsten Rentenzertifikate gekauft haben. Wir sind deshalb von dieser Entwicklung verschont geblieben. Ganz im Gegenteil: Unsere Bilanz weist weiterhin stille Reserven aus.

Was ist derzeit Ihr größtes Geschäftsfeld?

Im vergangenen Jahr konnten wir ein Produktionsvolumen von rund 2,6 Milliarden Euro Beitragssumme generieren. Gut 40 Prozent, also eine Milliarde Euro, entfallen auf das Riester-Geschäft, in etwa 25 Prozent, rund 600 Millionen Euro, auf die betriebliche Altersversorgung und der Rest verteilt sich auf unsere weiteren Geschäftsfelder.

Wie entwickelt sich Ihr Neugeschäft?

Sehr gut, wir sind mehr als zufrieden. Im vergangenen Jahr haben wir bei der Pro-

duktion ein Plus von gut 20 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gemacht. Im ersten Quartal des aktuellen Jahres betrug der Zuwachs 40 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Würde man sich im aktuellen Jahr auf die bilanzielle Kennzahl „Technischer Neuzugang“ beziehen, ist der Zuwachs mit 83,2 Prozent sogar noch deutlich größer ausgefallen.

Wie ist diese Steigerung zu erklären?

Unsere Erfolgsstory beruht auf einem starken Absatzwachstum bei der geförderten Altersvorsorge. Bei der Riester-Rente haben wir in Reaktion auf den zum 1. Januar 2025 steigenden Garantiezins bereits sehr frühzeitig eine neue Tarifgeneration unseres Produkts auf den Markt gebracht. Möglich war dies, weil wir bei der Produktentwicklung mit verschiedenen Szenarien für die Höhe des Garantiezins gearbeitet haben. Eines unserer Szenarien – der Rechnungszins von 1,0 Prozent – wurde schließlich von der Politik umgesetzt. Unser Tarif war somit fertig zertifiziert, klassifiziert und bereits zu einem Zeitpunkt verkaufsfähig, als der Wettbewerb noch in einer Frühphase der Produktentwicklung steckte. Wir konnten den neuen Riester-Tarif daher schon ab Sommer 2024 verkaufen – mit Versicherungsbeginn im Januar 2025. Dieser Effekt ist für das extrem hohe Neugeschäft im ersten Quartal 2025 verantwortlich.

Dennoch gibt es gegenüber dem Riester-Produkt vielfach Zurückhaltung, sowohl bei Verbrauchern als auch bei den Kunden. Werden Sie auch in den kommenden Jahren an Riester festhalten?

Wir sind nach wie vor von der Riester-Rente überzeugt und werden auch weiter

Rainer Gebhart

ist seit 1989 bei den WWK Versicherungen. Seit 30 Jahren ist er Vorstandsmitglied bei der WWK. Seit 2013 ist der Vertriebsvorstand zudem stellvertretender Vorstandsvorsitzender der WWK Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit und der WWK Allgemeine Versicherung AG. Zu seinem Verantwortungsbereich zählen neben der eigenen Ausschließlichkeitsorganisation der gesamte Partnervertrieb, die Außendienstverwaltung sowie Marketing und Öffentlichkeitsarbeit der WWK.

Titelinterview | WWK Versicherungen



© Robert Helmke, WWK

daran festhalten. Auch deshalb, weil die so genannte Förder-Rendite, bei der auch die staatlichen Zulagen in die Renditeberechnungen eingehen, für Kunden unschlagbar ist. Das können wir anhand von vielen Beispielen, die wir im Bestand haben, sehr gut belegen. Wenn der Gesetzgeber nun noch administrative Hürden abbauen und die Zertifizierung vereinfachen würde, wäre das Produkt auch für uns als Anbieter sicherlich noch attraktiver. Wir sind aber schon jetzt IT-technisch gut aufgestellt und können das Geschäft effizient abwickeln und auch Verträge von Wettbewerbern problemlos bei uns aufnehmen.

Wie könnte Riester verändert werden, um das Geschäft weiter anzukurbeln?

Positiv könnte sich eine Absenkung des vorgegebenen Garantieniveaus auf beispielsweise 80 Prozent der eingezahlten Beiträge und Fördermittel auswirken. Dies würde uns die Möglichkeit geben, die Aktienquote in den Verträgen der Kunden weiter zu erhöhen. Das wäre für chancenorientiertere Kunden durchaus interessant. Allerdings stellen wir bei der dritten Schicht, also bei der Privatrente, fest, dass sich Kunden fast immer für die 100 Prozent Garantie entscheiden.

Wie viele Ihrer Kunden verzichten in der dritten Schicht auf die 100 Prozent?

Die wenigsten. 78,2 Prozent wählen eine Garantie von 100 Prozent der eingezahlten Beiträge. 18 Prozent verzichten ganz auf eine Garantie und setzen auf die reine Aktienanlagen. Nur wenige Kunden nehmen also derzeit die Möglichkeit wahr, zwar eine Garantie beizubehalten, diese aber unterhalb der 100 Prozent zu wählen. Vor diesem Hintergrund glaube ich, dass die Idee des Gesetzgebers, das Garantieniveau beim Riester auf 80 Prozent zu senken, nicht der große Wurf sein wird, da für viele Kunden nach wie vor das Thema Sicherheit die größte Rolle bei der Altersvorsorgeentscheidung spielt.

Welche Relevanz hat vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels die betriebliche Altersversorgung?

Der Fachkräftemangel und die zunehmende Alterung unserer Gesellschaft führen dazu, dass sich Arbeitgeber für potenzielle Arbeitnehmer attraktiv machen müssen. Dies geschieht durch eine Reihe von Benefits, angefangen beim Jobticket bis hin zur Gesundheitsvorsorge. Der beliebteste Benefit ist und bleibt jedoch die bAV, weshalb Arbeitgeber, die eine Mitarbeiterbindung erzielen wollen, darauf nicht mehr verzich-

ten können. Arbeitgeber empfinden das Thema daher nicht mehr als lästige Pflicht, sondern nutzen es gezielt für Recruiting und Personalbindung.

Wie schwierig ist es heute, Arbeitgeber von einer bAV zu überzeugen?

Der Hauptgrund für die stockende Verbreitung insbesondere bei kleineren und mittleren Betrieben liegt sicherlich darin, dass die bAV sowohl für den Berater als auch für den Arbeitgeber schlichtweg immer noch zu kompliziert ist. Die typischen Probleme ergeben sich aus den unterschiedlichen Rechtsgebieten, die hier ineinandergreifen: vor allem Arbeits-, Steuer-, Sozialversicherungs- und Versicherungsrecht. Hier sind die Versicherer gefordert, den Vermittler bestmöglich in allen Bereichen zu unterstützen und vor allem die komplexen Prozesse zu vereinfachen und die Servicequalität auszubauen.

Wie ist die WWK bei den Prozessen aufgestellt?

Wir betrachten die bAV im Licht der drei Erfolgsfaktoren Produkt, Prozess und Service. In allen drei Teilbereichen haben wir identifiziert, was zu tun ist, um eine Simplifizierung des Geschäfts voranzutreiben. Dies haben wir in den vergangenen Jahren konsequent durchgeführt und haben uns damit optimal auf die Bedürfnisse des Vermittlers und des Arbeitgebers eingestellt. Dabei setzen wir auf vereinfachte IT-Lösungen für Beratung und Verwaltung über ein intelligentes Schnittstellenmanagement.

Wie unterstützen Sie die Vermittler?

Wir unterstützen die Vermittler auf allen Ebenen. Zum einen bieten wir eine Vielzahl von Online- und Präsenz-Seminaren an. Wir unterhalten seit Jahrzehnten ein eigenes Schulungszentrum mit einer Kapazität von 80 Betten in der Nähe von Rosenheim. Dort schulen wir unter anderem sehr gezielt alle Themen der bAV, und zwar für alle Vertriebskanäle. Zudem haben wir bundesweit bAV-Spezialisten, wir nennen sie Consultants, die die Vermittler vor Ort unterstützen und auch mit zum

Titelinterview | WWK Versicherungen

Kunden gehen, um beispielsweise spezifische Fragen oder rechtliche Themen zu klären. Ich sage immer, zur bAV gehören Produkt und Prozesse aber auch Service. Wir haben auch eine eigene Hotline etabliert, die von qualifizierten Versicherungskaufleuten betreut wird. Wenn Sie bei uns anrufen, erreichen Sie innerhalb kürzester Zeit einen persönlichen Ansprechpartner. Machen Sie gerne den Praxistest.

Wie ist Ihr Vertrieb organisiert?

Drei Viertel unseres Leben-Umsatzes generieren wir über unseren Partnervertrieb. Hier arbeiten wir sowohl mit großen Vertriebsgesellschaften zusammen als auch mit Einzelmaklern. Hinzu kommt noch unser Maklerpool „1:1 Assekuranzservice AG“. In unserer Ausschließlichkeitsorganisation sind derzeit über 1.000 Vermittler bundesweit für uns tätig. Sie decken rund 25 Prozent des Geschäfts mit Lebensversicherungen ab und sind für fast 100 Prozent des Kompositgeschäfts verantwortlich.

Welche weiteren digitalen Tools bieten Sie Vermittlern und Kunden?

Unsere Ausschließlichkeitsorganisation arbeitet mit einer äußerst modernen Angebotssoftware, die eine vollständige digitale Abwicklung des Geschäfts ermöglicht. Vertriebspartner unterstützen wir mithilfe einer speziellen Software bei der fundierten Bedarfsanalyse. Außerdem bieten wir sowohl ein Vertriebs- als auch ein Kundeninformationsportal an, über das Vermittler und Kunden alle Verträge online einsehen und relevante Informationen dazu abrufen können. Sogar ein Wechsel in der Fondsauswahl kann hier online beauftragt werden.

Welche Rolle spielen Innovationen wie Künstliche Intelligenz bei der WWK?

Die WWK ist sehr technologieoffen und beobachtet neue Entwicklungen fortwährend. An verschiedenen Stellen, beispielsweise bei der Kundenkorrespondenz, setzen wir bereits heute KI-Lösungen ein. Zudem haben wir erste Schritte im Metaverse gemacht und wollen künftig auch kunden-



© Robert Holms, WWK

bezogene Experiences entwickeln. Bei den Metaverse-Anwendungen ist es durchaus denkbar, diese künftig auch für Schulungen zu nutzen. KI hat ist darüber hinaus Einzug bei unserer Investmenttochter WWK Investment S.A. gehalten. Die Gesellschaft hat zum Jahresbeginn 2025 einen neuen Fonds für private Anleger lanciert, bei dem insbesondere auf das revolutionäre Potenzial der KI bei der Portfoliozusammenstellung gesetzt wird.

Noch mal zurück zum demografischen Wandel, der ja auch die Vermittlerschaft betrifft. Auch die Vermittler werden immer älter und gehen in Ruhestand. Wie steuern Sie hier gegen?

Die Nachwuchsförderung im Bereich der Vermittler genießt einen zentralen Stellenwert. Denn vor dem Hintergrund des demografischen Wandels und des altersbedingten Ausscheidens erfahrener Vermittler ist es unerlässlich, frühzeitig qualifizierten Nachwuchs zu gewinnen und systematisch aufzubauen. Aus diesem Grund haben wir erst kürzlich ein neues Vertriebsassistenten-Programm aufgelegt. Die Nachwuchskräfte machen wir durch eine gezielte Aus- und Weiterbildung fit für die Beratung. Im vergange-

nen Jahr ist es uns gelungen, knapp 75 junge Leute über diesen Weg zu gewinnen. Wenn wir diese Größenordnung Jahr für Jahr erreichen, gelingt es uns, die altersbedingten Abgänge auszugleichen.

Welche Ziele haben Sie sich für 2025 vorgenommen?

Wir wollen im Jahr 2025 ein Produktionsvolumen von drei Milliarden Euro Beitragssumme erreichen. Unsere Strategie an Riester festzuhalten werden wir unverändert fortsetzen. Schon heute halten wir IT-Kapazitäten vor, um schnell auf die erwarteten gesetzlichen Veränderungen bei der geförderten Altersvorsorge reagieren zu können. Darüber hinaus werden wir in das Geschäftsfeld der betrieblichen Altersversorgung weiter investieren. Dabei setzen wir weiterhin auf den Vertrieb über freie Makler und Vertriebsorganisationen und eine starke Ausschließlichkeitsorganisation, die wir noch weiter ausbauen wollen. ■

Das Interview führte Anja Schüür-Langkau vor Ort in München.

AssCompact

FACHMAGAZIN FÜR RISIKO- UND KAPITALMANAGEMENT

„Unsere Finanzkraft ist das Fundament unseres Handelns“

INTERVIEW MIT RAINER GEBHART,
VORSTAND VERTRIEB DER WWK VERSICHERUNGEN

Trotz wirtschaftlicher Unsicherheiten verzeichnet die WWK ein starkes Jahresauftaktquartal in der Altersvorsorge. Das gilt besonders für die geförderte Altersvorsorge im Bereich der Riester-Rente. Vertriebsvorstand Rainer Gebhart spricht über Erfolgsfaktoren, Produktstrategien und die Bedeutung persönlicher Beratung in einem sich wandelnden Markt.

Herr Gebhart, das Geschäft in der Altersvorsorge wird nach wie vor von herausfordernden wirtschaftlichen und politischen Faktoren beeinflusst. Wie ist die WWK in das Jahr 2025 gestartet?

Trotz der aktuellen globalen Unsicherheiten sind wir bei der WWK mit einem äußerst positiven Momentum ins Jahr 2025 gestartet. Bereits im Vorjahr konnten wir in unserem Lebensversicherungsgeschäft ein Produktionswachstum von über 20% im Vergleich zum Vorjahr erzielen. Diese Dynamik hat sich im ersten Quartal 2025 weiter verstärkt: Wir verzeichnen ein Wachstum von 40% gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum. Angesichts der wirtschaftlichen Gesamtlage ist das ein starkes Signal für die Leistungsfähigkeit unserer Produktstrategie und den Erfolg unserer Vertriebspartner.

Welches Segment lief besonders gut? Und was sind die ausschlaggebenden Faktoren dabei?

Ein wesentlicher Treiber war der Bereich der geförderten Altersvorsorge – insbesondere unsere neue Generation der Riester-Rente. Wir haben frühzeitig mit unterschiedlichen Szenarien zum Rechnungszins gearbeitet und so bereits im Vorfeld der Zinsanhebung zum 01.01.2025 ein marktreifes Produkt zur Verfügung gestellt. Unser neuer Tarif mit einem Rechnungszins von 1,0% war nicht nur zertifiziert und klassifiziert, sondern auch frühzeitig vermarktbare. Der Verkaufsstart erfolgte bereits im Sommer 2024 (mit Versicherungsbeginn im Januar 2025) – weit vor vielen Wettbewerbern. Das



07 | 2025

TITELINTERVIEW

TITELINTERVIEW

Wir haben die bAV aus drei Perspektiven neu gedacht: Produkt, Prozess und Service. Durch gezielte Vereinfachung der IT-Prozesse und ein intelligentes Schnittstellenmanagement schaffen wir Lösungen, die sowohl für Vermittler als auch für Arbeitgeber praktikabel sind. Unsere Produktpalette ist auf die Bedürfnisse der modernen Arbeitswelt zugeschnitten und erlaubt flexible Anpassungen an arbeitsrechtliche Veränderungen – etwa bei Arbeitgeberwechsel oder Elternzeit.

Insbesondere die Haftungsfrage bleibt für viele Arbeitgeber ein Hemmnis. Welche Lösungen bieten Sie an – auch mit Blick auf Entlastung bei Verwaltung und Kommunikation?

Unser Ansatz zielt auf maximale Flexibilität für den Arbeitnehmer und gleichzeitig größtmögliche Sicherheit für den Arbeitgeber. Mit WWK IntelliProtect® 2.0 bieten wir ein hochentwickeltes Garantieprodukt mit einem intelligenten Wertsicherungsmechanismus (iCPPI), der eine renditeorientierte Beitragsgarantie ermöglicht. Seit Jahresbeginn 2025 ist durch den höheren Rechnungszins auch wieder eine vollständige Beitragsgarantie möglich. Zudem lassen sich arbeitsrechtlich relevante Änderungen direkt im Produkt abbilden – ein echter Mehrwert für Arbeitgeber.

Mit dem Anschluss an Dienstleister wie Xempus schnüren Sie ein Gesamtpaket für Vermittler. Wo sehen Sie in der Ansprache von Maklern noch Potenzial?

Die bAV bleibt für viele Vermittler ein anspruchsvolles Feld – gerade im Mittelstand, wo die Anforderungen hoch und die personellen Ressourcen begrenzt sind. Mit der Anbindung an digitale Plattformen wie Xempus und unsere unterstützende Beratungsinfrastruktur schaffen wir einen echten Mehrwert. Unsere bAV-Spezialisten begleiten Vermittler auf Wunsch auch direkt zu Kundenterminen – inklusive

fachlicher Expertise zu rechtlichen und prozessualen Fragen. Gleichzeitig investieren wir stark in die Fortbildung unserer Vermittler – sowohl digital über unsere WWK Akademie online als auch in unserem Schulungszentrum südlich von München.

Ihr Unternehmen gilt als finanzstark und eigenkapitalbasiert, für Makler ein wichtiges Entscheidungskriterium bei der Anbieterwahl. Inwiefern zählt diese Stabilität auf das Vertrauen von Vermittlern und Kunden ein?

Unsere Finanzkraft ist das Fundament unseres Handelns. Wir haben über viele Jahre hinweg systematisch Eigenkapital aufgebaut – aktuell über 300 Mio. Euro. Im Verhältnis zur Unternehmensgröße ist das ein herausragender Wert. Unsere Eigenkapitalquote liegt zum Ultimo 2024 bei circa 6%, die Branche erreicht im Schnitt gerade einmal etwa 2%. Diese Stabilität schafft Sicherheit für unsere Kunden, die sich auf die Erfüllung unserer Garantieversprechen verlassen können. Für unsere Vertriebspartner bedeutet Finanzstabilität außerdem faire und verlässliche Rahmenbedingungen in der Zusammenarbeit – auch in

wirtschaftlich herausfordernden Zeiten. Auch der Verkauf von Lebensversicherungsbeständen war und ist für uns keine Option.

Was erwarten Sie von der Politik mit Blick auf die geförderte Altersvorsorge? Reichen die aktuellen Initiativen aus Ihrer Sicht aus?

Die gesetzliche Rentenversicherung muss dringend reformiert werden, um nachhaltig finanzierbar zu bleiben. Gleichzeitig sollte die betriebliche Altersversorgung weiter gefördert und Riester in einer modernisierten Form erhalten werden. Die Grundidee ist richtig – es bedarf jedoch eines Abbaus der Bürokratie, effizienterer Prozesse und einer stärkeren Vereinfachung in der Produktzertifizierung. Nur so kann die geförderte Vorsorge wieder ein echter Wachstumstreiber werden. •

„Für unsere Vertriebspartner bedeutet Finanzstabilität außerdem faire und verlässliche Rahmenbedingungen in der Zusammenarbeit [...]. Auch der Verkauf von Lebensversicherungsbeständen war und ist für uns keine Option.“

TITELINTERVIEW

hat maßgeblich zum sehr erfolgreichen Neugeschäft zu Jahresbeginn beigetragen.

Fondsgebundene Altersvorsorge steht seit Jahren im Fokus Ihrer Produktstrategie. Welche Nachfragetrends beobachten Sie allgemein – mit und ohne Garantiekomponenten?

Unsere Erfahrung zeigt: Sicherheit ist für viele Menschen nach wie vor ein zentrales Anliegen in der Altersvorsorge. Rund 80% unserer Kunden entscheiden sich für eine 100-prozentige Beitragsgarantie. Etwa 20% verzichten bewusst auf Garantien, um das volle Potenzial der Kapitalmärkte zu nutzen. Dieses Verhalten unterstreicht die Bedeutung eines breit diversifizierten Produktportfolios. Wir bieten Tarife mit und ohne Garantie sowie flexible Garantieniveaus an – stets in Kombination mit einer qualitativ hochwertigen Fondsauswahl. So können unsere Kunden passgenau entsprechend ihrer Risikoneigung und Lebenssituation entscheiden.

Wie verändert sich denn der Beratungsbedarf in der Altersvorsorge durch gesellschaftliche Trends?

Die Digitalisierung verändert zweifellos die Informationswege. Viele Menschen informieren sich heute zunächst online. Doch wenn es um die finale Entscheidung geht, zeigt sich weiterhin ein klares Bild: Der Wunsch nach persönlicher Beratung ist ungebrochen. Vertrauen, Orientierung und individuelle Betreuung bleiben entscheidend. Deshalb investieren wir kontinuierlich in die Aus- und Weiterbildung unserer Vertriebspartner – und bauen unser Vertriebsnetz sogar aus, entgegen dem Trend in der Branche.

Inwiefern profitiert davon auch das Berufsbild Versicherungsmakler?

Wir glauben, dass der Beruf des Versicherungsvermittlers eine starke Aufwertung erfahren wird. Die Effekte der demografischen Entwicklung wirken immer stärker und sorgen dafür, dass die gesetzliche Rente immer weiter zurückgehen wird. Sie wird bei vielen Menschen nicht mehr für einen auskömmlichen Lebensabend ausreichen. Der Bedarf zusätzlicher privater Vorsorge steigt deshalb. Das Fachwissen über eine sinnvolle Ausgestaltung der Vorsorge gewinnt damit deutlich an Wert. Das wird sich insgesamt positiv auf das Ansehen des Berufsstandes auswirken.

„Wenn es um die finale Entscheidung geht, zeigt sich ein klares Bild: Der Wunsch nach persönlicher Beratung ist ungebrochen. Vertrauen, Orientierung und individuelle Betreuung bleiben entscheidend.“

„Unsere Bestandsauswertungen zeigen sehr deutlich: Werden die Verträge für eine langfristige Altersvorsorge genutzt, lohnt sich Riester – gerade auch bei mittleren und niedrigen Einkommen.“

Riester gilt als reformbedürftig, wird aber von den WWK Versicherungen weiter forciert. Welche Argumente sprechen aus Ihrer Sicht für eine fondsorientierte Riester-Strategie – auch im aktuellen Förderumfeld?

Die Riester-Rente bleibt aus unserer Sicht ein leistungsfähiges Instrument zur privaten Altersvorsorge. Insbesondere die sogenannte Förderrendite – also die Einbeziehung der staatlichen Zulagen in die Gesamtrendite – macht sie für viele Zielgruppen attraktiv. Unsere Bestandsauswertungen zeigen sehr deutlich: Werden die Verträge für eine langfristige Altersvorsorge genutzt, lohnt sich Riester – gerade auch bei mittleren und niedrigen Einkommen. Klar ist aber auch: Vereinfachungen in der Administration und eine moderne, effiziente Förderstruktur würden die Attraktivität für Kunden und Anbieter gleichermaßen erhöhen.

Sie verweisen regelmäßig auf die Förderrendite von Riester-Verträgen. Welche Zahlen und

Zielgruppen belegen die Relevanz dieses Produkts heute noch?

Ein konkretes Beispiel aus der Praxis macht dies besonders anschaulich: Eine mir bekannte Familie hat bis Ende 2024 ein Altersvorsorgevermögen von 66.659 Euro aufgebaut – davon stammen nur 29.561 Euro aus Eigenbeiträgen. Über 16.900 Euro entfallen auf staatliche Zulagen, der Rest resultiert aus der Fondswertentwicklung. Dieses Beispiel zeigt, wie attraktiv die Riester-Förderung nach wie vor sein kann – gerade für Familien mit Kindern oder für Geringverdienende.

In der betrieblichen Altersversorgung sind die WWK Versicherungen ebenfalls aktiv. Wie fällt Ihre erste Zwischenbilanz aus – mit Blick auf Nachfrage und Vermittlerresonanz?

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) ist für uns ein strategisch wichtiger Wachstumsbereich. Derzeit liegt der Anteil der bAV bereits bei rund einem Drittel unseres Gesamtumsatzes – mit klarer Ambition, diesen Anteil perspektivisch auf über 40% zu steigern. Besonders erfolgreich sind wir dabei im Zusammen-

spiel auch mit unabhängigen Vermittlern, Maklerpools und überregionalen Finanzvertrieben.

Portabilität und Tarifvielfalt gelten als Erfolgsfaktoren in der bAV. Wie setzen Sie diese Anforderungen im Produkt- und Beratungskonzept konkret um?

TITELINTERVIEW



Die betriebliche Altersversorgung ist für die WWK Versicherungen ein strategisch wichtiger Wachstumsbereich, sagt Rainer Gebhart.

PRODUKTE

€uroextra

SONDERVERÖFFENTLICHUNG ZUR VERLEIHUNG DER GOLDENEN BULLEN

SONDERDRUCK

DIE GOLDENEN BULLEN 2025

Der Goldene Bulle
„Vorsorgeprodukt
des Jahres 2025“
geht an die...
WWK



Mit freundlicher Empfehlung von

WWK
Eine starke Gemeinschaft

Ausgezeichnet | **Vorsorgeprodukt des Jahres 2025**



WWK-Vorstand **Rainer Gebhart** kann sich nach 2024 zum zweiten Mal über das „Vorsorgeprodukt des Jahres“ freuen

Mit höherem Zins gewinnen

Neue Maßstäbe setzt die WWK mit ihrer Förderrente **RR 25**. Als Altersvorsorge-Lösung vereint dieser innovative Riester-Renten-Tarif Rendite von der Börse mit Sicherheit für das investierte Kapital und Flexibilität in der Ausgestaltung

Die Riester-Rente, ein Kind der deutschen Politik, wird heute auch von der Politik nicht selten kritisiert. Wahrscheinlich liegt es daran, dass die Produktwelt gar nicht so richtig bekannt ist. Zum Beispiel die Fondspolice RR 25 der WWK, die Euro in diesem Jahr mit dem „Goldenen Bul-

len“ für das „Vorsorgeprodukt des Jahres“ auszeichnet. Dieses Konzept wurde speziell für die Anforderungen moderner Vorsorgesparer entwickelt.

Die RR 25 kombiniert dabei Rendite mit Sicherheit und Flexibilität. Ein Algorithmus sorgt dafür, dass für jeden Kunden an jedem Börsenhandels-

tag mit einer möglichst hohen Investitionsquote in aussichtsreiche Aktienfonds investiert wird. Kunden profitieren von den Chancen der Börse, ohne dabei ihre Altersvorsorge unnötigen Risiken auszusetzen. Die Möglichkeit, gezielt in nachhaltige Fonds zu investieren, rundet das Angebot ab.

FOTO: DIETER MAYR/BÖRSENMEDIEN

Die RR 25 steht für ein Altersvorsorgeprodukt, das sich an die Lebensrealität der Menschen von heute anpasst. Ob Berufseinsteiger, Familienmenschen oder erfahrene Anleger – das Produkt bietet flexible Gestaltungsmöglichkeiten, um sich individuell an die finanzielle Situation und die Lebensplanung des Kunden anzupassen.

Beispielsweise sind Fondswechsel jederzeit kostenfrei möglich, im aktuellen Tarif wurde die Fondspalette dafür um eine Vielzahl an kostenoptimierten ETFs ergänzt. Sonderzahlungen, Beitragserhöhungen sowie Beitragsfreistellung stehen dem Kunden ebenso zur Wahl wie ein Ablaufmanagement gegen Ende der Vertragslaufzeit. Der Beginn der Rentenphase ist im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben frei wählbar und zu Renteneintritt ist eine Teilkapitalisierung möglich.

Deutlich erhöhte Renditen. Weiterer Clou: Schon seit Juli 2024 konnten sich WWK-Kunden die Vorteile des höheren Rechnungszinses sichern, den das Bundesfinanzministerium eigentlich erst zum Jahresanfang 2025 von 0,25 auf 1,0 Prozent erhöht hat. Interessenten wurde bereits ab Juli der neue Tarif RR 25 mit dem höheren Rechnungs-

zins angeboten. Wer das Angebot annahm, erhielt eine Bestätigung und eben Anfang 2025 die Police, die ab 1. Januar 2025 startete.

Hintergrund: Anbieter von Renten- oder Lebensversicherungen können den Garantiezins für ihre Altersvorsorgeprodukte nicht einfach frei bestimmen. Dessen Höhe wird indirekt durch den Höchstrechnungszins begrenzt – und nun ist der Zins wieder höher, mit positiven Folgen für Vorsorgesparrer: „Die Garantierente steigt deutlich, und auch der Rentenfaktor wird erhöht“, erläutert Thomas Heß, Marketingleiter und Organisationsdirektor Partnervertrieb WWK Versicherungen. Der Rentenfaktor gibt an, welche monatliche Rente Anlegern pro angespartem Kapital zu Rentenbeginn garantiert ist. Ein Rentenfaktor von 30 bedeutet, dass für je 10 000 Euro angespartes Kapital 30 Euro Monatsrente garantiert sind.

Das Besondere bei der WWK besteht im Anlagealgorithmus, der hohe Renditen zulässt. Je höher der Rechnungszins, desto mehr kann bei diesem Garantiesystem in Aktien investiert werden. Und das vor dem Hintergrund der allgemeinen Vorteile einer Riester-Rente: nämlich Steuervorteile und staatliche Zuschüsse. F. Mertgen



VORSORGEPRODUKT
DES JAHRES
2025

BÖRSE
ONLINE

€uro
Sonntag

€uro

Exzellente Vorsorge für die späten Jahre

Die WWK wurde 1884 in München als Witwen- und Waisen-Unterstützungscassa des Bayerischen Verkehrsbeamten-Verein (WWUK) gegründet. Seit mehr als 140 Jahren hat sie die finanzielle Absicherung der Kunden im Blick. Sie beschäftigt rund 1300 Mitarbeiter und kooperiert mit 1200 Vertriebspartnern. Sicherheit ist das Kernversprechen für die mehr als 1,3 Millionen Kunden. Sie gewinnen hohe finanzielle Absicherung für die Zukunft. Dank ihrer Innovations- und Leistungskraft gehört die WWK zu den Marktführern, insbesondere bei fondsgebundenen Lebensversicherungen.

Der Wettbewerb

Für das „Vorsorgeprodukt des Jahres“ werden Produkte mit neuen oder entscheidend modifizierten Angeboten auf Innovation und Kundennutzen geprüft. Die Jury: Thomas Adolph, langjähriger Versicherungsexperte, Marco Metzler, Gründer von Metzler Research, und die €uro-Redaktion.

Der Sieger 2025

WWK

Eine starke Gemeinschaft

Deutscher Fondspolizen Award: WWK zum „Expertenfavorit“ gewählt

31.03.2025



Foto: Thomas Emlinger (links), Presse- und Öffentlichkeitsarbeit und Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor Partnervertrieb bei der WWK © WWK

Die WWK Lebensversicherung a. G. wurde vom Fachmagazin AssCompact in Zusammenarbeit mit den Experten von f-fex Fondsrating beim Deutschen Fondspolizen Award 2025 erneut mit einer Fünf-Sterne-Bewertung ausgezeichnet. Die WWK zählt in diesem Jahr zu den TOP-Anbietern in der Kategorie „Expertenfavorit“.

Bei der Auszeichnung spielt die Meinung der Versicherungsmakler die entscheidende Rolle. AssCompact hat per Maklerumfrage ermittelt, im Neugeschäft, Image, persönliche Vertriebsunterstützung, Angebotsunterlagen, Courtageausgestaltung und finanzielle Stabilität berücksichtigt.

Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor Partnervertrieb bei der WWK betont: „Wir freuen uns sehr über die Auszeichnung zum „Expertenfavorit“. Sie spiegelt das hohe Ansehen und die hohe Wettbewerbsfähigkeit unserer Fondspolizen am Markt wider. Finanzberater sind im Rahmen ihrer Verpflichtung zu Best Advice die praxiserprobten Experten bei der Auswahl von erstklassigen und bedarfsgerechten Finanzprodukten.“

Die Fondspolizen der WWK ermöglichen Kunden den Aufbau einer renditeorientierten und leistungsstarken Altersvorsorge. Dabei besticht die WWK Premium FondsRente 2.0 mit der Auswahl aus 100 Top-Fonds, einem im Marktvergleich sehr hohen garantierten Rentenfaktor mit Besserstellungsoption und der innovativen Rentenphase Invest. Beim bewährten Kernprodukt WWK IntelliProtect® 2.0 können Kunden hohe Renditechancen und Kapitalerhalt kombinieren. Je nach Risikoneigung stehen variable Garantieniveaus zwischen 50% und 100% der eingezahlten Beiträge zur Verfügung. (mho)

CASH. EXKLUSIV WWK

„Das Comeback der Riester-Rente ist zweifellos gelungen“

Die Riester-Rente steht in der Kritik. Gleichwohl hält die WWK nicht nur an dem Produkt fest, sondern hat ihren Tarife Ende Juni 2024 umfassend überarbeitet. Cash. sprach mit dem Leiter des WWK-Produktmanagements, Dr. Wilfried Gaßner und Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor Partnervertrieb über den neuen Tarif, die Kampagne „Riester wie früher“ und die Reaktionen des Marktes.

Interview: JÖRG DROSTE, CASH.

Sie hatten am 28. Juni des vergangenen Jahres auf die Anhebung des Rechnungszinses zum 1. Januar 2025 reagiert und einen neuen Riester-Tarif eingeführt. Wie haben Vermittler und Kunden das neue Produkt angenommen?

Heß: Unsere neue Riester-Rente hat sich aus dem Stand zu einem absoluten Bestseller entwickelt. Bereits im letzten Jahr konnten unsere Vertriebspartner eine fünfstellige Anzahl Riester-Kunden für unser Haus gewinnen. Nach erfolgreichem Produktstart zeigten die täglichen Abschlusszahlen in den vergangenen Monaten eine stetig steigende Tendenz, die sich auch in den ersten Wochen des Jahres 2025 dynamisch fortgesetzt. Das Comeback der Riester-Rente ist zweifellos gelungen. Vor der Absenkung des Höchstrechnungszinses auf 0,25 Prozent im Jahr 2022 hat sich die WWK mit konstant hohen Wachstumsraten als führender Anbieter von fondsgebundenen Riester-Produkten etabliert. Der Vertriebs Erfolg des neuen Tarifs schreibt diese Erfolgsgeschichte nun fort.

Wie haben Ihr Slogan und Ihre Kampagne „Riester wie früher“ beim Vertrieb verfangen?

Heß: Slogan und Kampagne kamen im Vertrieb gut an – die Attraktivität der neuen Riesterrente wurde plakativ transportiert. Kunden profitieren von Steuervorteilen, Zulagen, freier Fondsanlage und garantierter Zusatzrente. Auch für Vermittler ist der neue Riester-Tarif wieder attraktiv. Der erfolgreiche Start liegt in unserer langjährigen Riester-Expertise. Die Höhe des Rechnungszinses ist entscheidend für die Garantie der Beiträge. Daher haben wir früh auf die Empfehlung der Deutschen Aktuarvereinigung reagiert und unsere Produktentwicklung weit vorangetrieben. Als die politische Entscheidung zur Anhebung des Rechnungszinses auf 1,0 Prozent zum 1. Januar 2025 fiel, waren unsere Tarife bereits im Zertifizierungsprozess. Rückblickend betrug unser zeitlicher Vorsprung gegenüber dem „first follower“ vier Monate – das ist in unserem Geschäft enorm. Dieser Zeitvorsprung gepaart mit den Vorteilen für Kunden und Vertriebspartner hat den hohen Absatzerfolg ermöglicht. Unter dem Slogan „Riester

wie früher“ haben wir die Vorteile des Produkts für Kunden und Vermittler prägnant kommuniziert.

Gab es im Rahmen des Relaunchs weitere Anpassungen?

Gaßner: Die Anhebung des Höchstrechnungszinses auf 1,0 Prozent zum Jahresbeginn 2025 hat für Riester-Kunden verschiedene positive Effekte: Der Garantiemechanismus basiert auf einem iCPPI-Modell. Börsentäglich optimiert der Algorithmus für jeden einzelnen Vertrag die Aufteilung des vorhandenen Kapitals auf das Sicherungsvermögen und auf die frei wählbaren Aktienfonds. Der Algorithmus maximiert dabei Tag für Tag die Anlage in die frei gewählten Fonds unter der Nebenbedingung der Bruttobeitragsgarantie. Das sichert dem Kunden hohe Renditechancen. Grundsätzlich führt ein höherer Rechnungszins dazu, dass zur Darstellung der Bruttobeitragsgarantie weniger Kapital im Sicherungsvermögen erforderlich ist. In der Folge steigt der Anteil, der in chancenreiche Fonds investiert wird. Weitere Vorteile sind ein höherer garantierter Rentenfaktoren sowie attraktivere garantierte Rentenleistungen. Mit dem Relaunch wurde aber auch das Fondsuniversum des Produkts deutlich aufgewertet.

Wie umfangreich ist das Fondsuniversum, das Sie im Zusammenhang mit Riester anbieten?

Gaßner: Mit dem Relaunch der Riester-Rente stehen Kunden über 70 Investmentfonds mit vielfältigen Anlageschwerpunkten zur Verfügung – von Aktien- und Rentenfonds über Geldmarktfonds bis hin zu ESG-Optionen. Demnächst ergänzt ein innovativer KI-gesteuerter Fonds unserer WWK Investment S. A. das Angebot. Alle Fonds sind in kostenreduzierten Tranchen verfügbar, die sonst meist institutionellen Anlegern vorbehalten sind. Neu sind 17 ETFs mit niedrigen Verwaltungskosten und breiter Diversifizierung. Das Fondsuniversum ist derart weit angelegt, dass der Vermittler für jeden Kunden passende Fonds findet. So bieten wir Fonds aller Risikoklassen ebenso an wie Fonds mit verschiedenen ESG-Einstufungen.

Die Reform der privaten Altersvorsorge ist mit dem Bruch der Ampel-Koalition Geschichte. Glauben Sie, dass sich eine kommende Bundes-



CASH. EXKLUSIV WWK

Winfried Gaßner (li.) und Thomas Heß: „Aus dem Stand zu einem absoluten Bestseller.“

regierung an eine Riester-Reform heranwagen wird?

Gaßner: Oh doch. Natürlich gibt es Reformbedarf. Kein Produkt ist perfekt. Auch der Vorschlag der Ampel-Koalition hatte viele positive Aspekte, die es wert sind, sie nach der Wahl wieder aufzugreifen. Eine Ausweitung des Kreises der förderfähigen Personen möchte ich hier ebenso nennen wie die Vereinfachung durch eine beitragsproportionale Förderung. Insbesondere die vorgesehene Absenkung der Bruttobeitragsgarantie von 100 Prozent sehe ich durchaus positiv, da sie sich vorteilhaft auf die Renditechancen auswirken würde. Überrascht hatte mich an dem Entwurf, dass keine obligatorische Leibrente mehr vorgesehen war, die dem Kunden eine lebenslange Zahlung garantiert. Nach meinem Verständnis sollte eine Altersversorgung wie Riester, die aus steuerlichen Mitteln erheblich gefördert wird, letztlich ja gerade auch dem Schutz des Steuerzahlers dienen, indem die Sozialkassen entlastet werden. Endet ein Auszahlplan vorzeitig, trägt das Produkt nicht mehr dazu bei, dass Menschen im Alter davor bewahrt werden, Sozialhilfe in Anspruch nehmen zu müssen. Bis sich unter einer neuen Bundesregierung neue Reformvorschläge ergeben, werden wir unsere Riester-Rente in der aktuellen Version weiter anbieten. Für Kunden gibt es bis dahin keinen Grund, eine Vorsorgeentscheidung aufzuschieben. Wenn es so weit ist, werden wir auch unter neuen Rahmenbedingungen attraktive Produkte anbieten. Dass wir die geförderte Altersvorsorge können, haben wir bewiesen.

Kritikpunkte an der Riester-Rente sind die niedrigen Renditen, hohen Verwaltungskosten, das Zulagenverfahren sowie die Provisionierung. Wie vermitteln Sie den Mehrwert der Riester-Rente in einer Zeit, in der die Attraktivität öffentlich hinterfragt wird?

Gaßner: Ein Riester-Vertrag bringt zwar einen hohen Verwaltungsaufwand und Kosten durch die Garantie der Bruttobeiträge mit sich, doch eine reine Kostenbetrachtung greift zu kurz. Entscheidend ist die Rendite: Leistungsstarke Altersvorsorgeprodukte beteiligen Kunden optimal an den Kapitalmarktchancen. Unsere Garantieprodukte auf iCPPI-Basis ermöglichen durch hohe Aktienfondsquoten nachhaltige

Renditen. Backtests und reale Verträge zeigen, dass über fünf Prozent realistisch sind. Hinzu kommt die „Förderrendite“ durch Zulagen und Steuereffekte. Die pauschale Kritik an Riester teilen wir nicht – echte Zahlen belegen das Gegenteil. Ein Faktencheck einer Familie zeigt: Von 66.659 Euro Altersvorsorgevermögen Ende 2024 stammen nur 29.561 Euro aus Eigenbeiträgen, 16.943 Euro aus Zulagen, der Rest aus Fondsgewinnen. Für die Familie lohnt sich Riester ohne Frage, zumal die Riester-Vorsorge ja risikofrei ist: Die eingezahlten Bruttobeiträge und Zulagen sind bei Renteneintritt garantiert.

Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um Vermittlern und Kunden die Komplexität des Produkts zu erklären und die Vorurteile abzubauen?

Heß: Wir unterstützen unsere Vertriebspartner mit einer Vielzahl von Webinaren und Seminaren in allen wesentlichen Fragen zur Riester-Rente, also von der staatlichen Förderung über die Tarifiedetails bis hin zu komplexen Investmentthemen. Zudem haben wir ein breites digitales Angebot für Vermittler und Kunden aufgebaut, besonders erwähnenswert ist hier der webbasierte „Wissenspool-Invest“, die Riester-Landingpage für Vermittler www.wwk-riester.de, die Info-seite für Kunden www.wwk-riestercheck.de sowie die Bereitstellung von Fondsdaten und Ratings von Morningstar sowie unser einfach zu bedienender „Fondsfinder“.

Wie nehmen Sie Kunden, die auf Sicherheit gepolt sind, die Furcht vor Börsenverlusten?

Heß: Die Riester-Rente ist eine äußerst verlässliche Form der Altersvorsorge. Alle Anbieter müssen sich an die staatliche Vorgabe halten, dass zu Beginn der Auszahlungsphase mindestens die eingezahlten Beiträge und die staatlichen Zulagen zur Verfügung stehen. Für eine attraktive Rendite sorgt bei der WWK der seit vielen Jahren bewährte iCPPI-Garantiemechanismus. Im Vertragsverlauf können sogar bis zu 100 Prozent der Sparbeiträge in Aktien fließen. Damit sind erstklassige Performancechancen verbunden. Börsenverluste kann das Produkt natürlich nicht ausschließen – es gibt dem Kunden aber die Sicherheit, im „worst case“ am Ende der Laufzeit mindestens die Summe aus eingezahlten Beiträgen und Zulagen für seine Altersvorsorge zur Verfügung zu haben. Der Kunde partizipiert also an den Chancen der Kapitalmärkte und kann trotzdem ruhig schlafen. **C.**

„Das Comeback der Riester-Rente ist zweifellos gelungen. Wir können geförderte Altersvorsorge“

Thomas Heß & Winfried Gaßner

27.01.2025

WWK-Vertriebschef: „Es können wieder Beitragsgarantien erzeugt werden“ - Markt

[Markt](#)
[24.01.2025](#)

WWK-Vertriebschef: „Es können wieder Beitragsgarantien erzeugt werden“



Thomas Heß ist Marketingchef und Organisationsdirektor im Partnervertrieb der WWK Versicherungen. Im Gespräch mit Versicherungsbote verriet er uns, wie das Unternehmen auf das Jahr 2024 zurückblickt und was das Unternehmen bewegte. Aber auch zu Zielen und Herausforderungen für das kommende Jahr stand uns der Marketing-Chef Rede und Antwort.

Wie blickt die Versicherungsbranche auf 2024 zurück? Und welcher Ausblick bietet sich für 2025? Hierzu suchte Versicherungsbote das Gespräch mit den Vorständen der Versicherer. Die Antworten der Vorstände spiegeln ein breites Spektrum an Branchenthemen wider, von der Inflation über geopolitische Spannungen bis hin zu Auswirkungen des Klimawandels auf die Versicherungswirtschaft. Jedoch: der Rückblick wird keineswegs nur durch Krisen bestimmt. Trotz der Vielzahl an Problemen oder Herausforderungen, die das zurückliegende Jahr mit sich brachte, zeigt sich auch ein großer Optimismus. Dies betrifft auch neue Möglichkeiten und Geschäftsmodelle – man denke nur an die rapide Verbreitung künstlicher Intelligenz und eine starke digitale Transformation.

Seite 1/2

27.01.2025

Im Folgenden stellen wir die Antwort von Thomas Heß vor – Marketingchef und Organisationsdirektor im Partnervertrieb der WWK Versicherungen.

Rückblick

Bei der WWK stand im Jahr 2024 zunächst die betriebliche Altersversorgung im Mittelpunkt aller Aktivitäten. Hier haben wir unser gesamtes Angebotsspektrum noch einmal deutlich ausgebaut und sind in puncto Qualität sowohl mit unseren Produkten als auch mit unseren kundenorientierten Prozessen und unserem Service einer der führenden Anbieter im Markt. Zur Jahresmitte haben wir als erster auf die Erhöhung des Rechnungszinses reagiert und bieten seitdem unsere neu kalkulierte und für Kunden und Vermittler wieder deutlich attraktivere Riester-Rente an.

Ausblick

Die WWK legt Ihren Fokus auch für das kommende Jahr auf die Entwicklung und Bereitstellung von innovativen Fondspolizen mit und ohne Garantiekomponenten. Besonders interessant sind für die Kunden der WWK fondsgebundene Rentenversicherungen mit Garantie. Durch unser am Markt einzigartiges Garantiemodell WWK IntelliProtect 2.0 waren wir bereits in der Vergangenheit in der Lage, sehr hohe Investitionsquoten in Aktienfonds und damit hohe Renditechancen für unsere Kunden zu generieren. Durch die Erhöhung des Höchstrechnungszinses zum 1. Januar 2025 auf 1% werden diese Angebote noch attraktiver. Insbesondere können dann auch wieder vollständige Beitragsgarantien erzeugt werden, wie sie bei der Riester-Rente und in der bAV (BZML) benötigt werden.

- [Markt](#)
- [Vorstand](#)
- [WWK Versicherungen](#)
- [Jahresrückblick](#)
- [Alterssicherung](#)
- [Thomas Heß](#)

Seite 2/2

VORSORGE

Renditechancen und Garantien: Die Fondspolice als Alleskönner

Private Vorsorge gewinnt an Bedeutung. Wenn Kunden sich dafür entscheiden, vorzusorgen, geht es darum, welche Form am passendsten ist. Im historischen Vergleich schlagen aktienorientierte Anlagen klassische Sparformen um Längen, schreibt die WWK.

Längst ist bekannt: Die gesetzliche Rente reicht in der Regel nicht aus, um den gewohnten Lebensstandard im Alter aufrechtzuerhalten. Umso wichtiger ist die private Altersvorsorge. Kunden haben bei Banken und Versicherungen die Wahl zwischen verschiedenen privaten Vorsorgeformen. Doch für welche entscheide ich mich? Welche ist für mich am geeignetsten? Drei Aspekte sind besonders wichtig: Sicherheit, Renditechancen und Flexibilität.

Vorteile von Fondspolice

Fondspolice bieten ergänzend zu reinen Fondssparplänen neben dem Ansparvorgang auch eine Risikoabsicherung und die Auszahlung einer lebenslangen Leibrente aus einer Hand. Von Vorteil sind dabei insbesondere der bereits bei Vertragsabschluss garantierte Rentenfaktor und der Steuervorteil bei Wahl einer Leibrente durch die Ertragsanteilsbesteuerung. Zudem können die Fonds während der Laufzeit des Vertrages beliebig oft gebührenfrei gewechselt werden, ohne dass Kursgewinne versteuert werden müssen.

Für risikofreudigere Sparer steht die Erwirtschaftung einer attraktiven Rendite im Vordergrund. Aktienbasierte Vorsorgeprodukte sind hier die erste Wahl, zumal sich temporäre Verlustrisiken in Anbetracht des in der Regel langen und ratterlichen Sparvorgangs deutlich reduzieren. Für sicherheitsorientierte Kunden bietet die Versicherungswirtschaft fondsgebundene Altersvorsorgeprodukte mit einer endfälligen Garantie in Höhe der eingezahlten Beiträge an. Flexible Produkte überlassen sogar dem Kunden die Wahl des Garantieniveaus, diese geht in der Regel von 50 bis 100% der eingezahlten Beiträge. Diese Verträge schützen vor hohen Vermögensverlusten. Je geringer das Garantieniveau gewählt wird, desto höher wird das Renditepotenzial aus dem Fondsinvestment.

Flexibilität in Anspar- und Auszahlungsphase

Die von der WWK angebotenen Altersvorsorgeprodukte bieten dem Kunden vielfältige Möglichkeiten, um den individuellen Bedürfnissen gerecht werden: fondsgebundene Produkte mit und ohne Garantien, mit variablen Garantieniveaus sowie einer breiten Fondsauswahl: Im Fokus der fondsgebundene Rentenversicherung WWK Premium FondsRente 2.0 steht die Erwirtschaftung möglichst hoher Renditen durch maximale Partizipation an den weltweiten Aktienmärkten. Dafür wird auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit verzichtet. Zielmarkt ist der fondsaffine Kunde, für den das Produkt zudem eine grundlegende Innovation bietet: Auch in der zweiten Vertragsphase des



Rentenbezugs kann der Kunde in Fonds investiert bleiben. Dabei bleibt dem Kunden der Steuervorteil der Lebensversicherung ebenso erhalten wie eine lebenslang garantierte Leibrente.

Auf der Anlagenseite offeriert die Fondspolice ohne Garantie eine Vielzahl an Möglichkeiten: Zur Wahl stehen 100 qualitätsgeprüfte Fonds vieler namhaften Investmentgesellschaften. Reduzierte Fondskosten werden durch Clean Shareclasses und institutionelle Anteilsklassen sichergestellt. Rund 30 kosteneffiziente ETFs, Indexfonds und hochdiversifizierte Dimensional Fonds runden die Fondsauswahl ab. Ganz neu im Programm ist der WWK KI Alpha – Aktien Welt, ein global investierender Aktienfonds, der bei der Portfoliozusammenstellung insbesondere auf das fortschrittliche Potenzial der KI setzt.

Mit der Produktfamilie WWK IntelliProtect® 2.0 stellt die WWK ihren Kunden darüber hinaus eine moderne Fondspolice mit Garantie zur Verfügung. Hauptziel ist es, einen möglichst hohen Kapitalanlageertrag zu generieren und gleichzeitig die individuell gewünschten Garantieleistungen zu gewährleisten. Ermöglicht wird dies durch die als „individual Constant Proportion Portfolio Insurance (iCPPI)“ bekannte dynamische Portfolio-Absicherungsstrategie, die bei unseren Fondsrenten kundenindividuell für jeden Kundenvertrag zum Einsatz kommt. Die notwendigen Portfolioumschichtungen werden dabei börsentäglich durchgeführt.

Rentenfaktor bestimmt Monatsrente

Die WWK bietet bei ihren Fondspolice einen der höchsten garantierten Rentenfaktor am deutschen Markt. Die Höhe des Rentenfaktors ist entscheidend: Er legt fest, welche Summe der Rentenempfänger pro 10.000 Euro angespartem Kapital lebenslang monatlich erhält. Ein Faktor von 30 bedeutet also beispielsweise bei einer Ausgangssumme von 200.000 Euro, dass die Monatsrente 600 Euro beträgt. Bei einem Faktor von 20 – und manche Versicherer garantieren kaum mehr – muss man folglich doppelt so viel Kapital einbringen, um auf die gleiche Rentenhöhe zu kommen, als mit einem Faktor von 40.

Zu guter Letzt stehen bei der WWK möglichst faire und kundenfreundliche Versicherungsbedingungen im Fokus. Schließlich sollten moderne Rentenversicherungen Kunden viele Möglichkeiten zur Vertragsanpassung bieten. •

Thomas Heß

Marketingchef und Organisations-
direktor Partnervertrieb
WWK Versicherungen



© zensar - stock.adobe.com

INTERVIEW

WWK Premium FondsRente 2.0 – Renditepower für die Altersvorsorge

Nicole Rode, Abteilungsleitung Leben ASCORE Analyse im Gespräch mit Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor Partnervertrieb WWK Versicherungen



Welche besonderen Vorteile bietet die WWK Premium FondsRente 2.0 im Vergleich zu anderen fondsgebundenen Rentenversicherungen am Markt?

THOMAS HESS: Vier Hauptargumente sprechen für die Fondspolice der WWK: Das kostenoptimale Fondsuniversum bietet über 100 TOP-Fonds und ETFs zur Auswahl. Die neue Rentenphase Invest bietet lebenslange Leibrente, fortdauerndes Fondsinvestment und den neuen „Cash-Plan“ – ganz, wie der Kunde das wünscht. Einer der höchsten garantierten Rentenfaktoren steht für Verlässlichkeit im Rentenbezug, und mehrfach ausgezeichnete Versicherungsbedingungen garantieren dem Kunden Flexibilität, Fairness und ein rundum leistungsfähiges Produkt.

Wie genau funktioniert die Besserstellungsoption beim garantierten Rentenfaktor, und wie profitieren Kunden davon langfristig?

THOMAS HESS: Die WWK offeriert einen der höchsten garantierten Rentenfaktoren am deutschen Markt. Er legt fest, welche Summe der Rentenempfänger pro 10.000 Euro angespartem Kapital lebenslang monatlich erhält. Durch die inkludierte Besserstellungsoption ist der Kunde immer auf der sicheren Seite: Wirken veränderte Rechnungsgrundlagen wie Rechnungszins und Sterbetafeln bis zum Renteneintritt erhöhend auf den Rentenfaktor, erhalten Kunden automatisch den höheren Rentenfaktor.

Mit Einführung des aktuellen Tarifwerks FV25NT ist der Rentenfaktor der WWK Premium FondsRente 2.0 auf hohem Niveau nochmal spürbar angestiegen.

Welche Kriterien sollten Kunden bei der Auswahl der Fonds und Anlage-Baskets berücksichtigen, um ihre Altersvorsorge optimal zu gestalten?

THOMAS HESS: Für den Kunden ist es entscheidend, Investments auszuwählen, die zu seiner persönlichen Risikobereitschaft, seiner ESG-Präferenz und seiner Anlagephilosophie passen. Ein breites Fondsuniversum bietet dabei den entscheidenden Vorteil. Bei der WWK stehen über 100 Investmentfonds aller Assetklassen zur Verfügung – von aktiv gemanagten Anlagen über kosteneffiziente ETFs bis hin zu einem Fonds, der bei der Portfoliozusammenstellung auf das fortschrittliche Potenzial der KI setzt.

Wie flexibel sind Kunden tatsächlich in der Beitragsgestaltung, und gibt es Einschränkungen bei Zuzahlungen oder Entnahmen?

THOMAS HESS: Unsere Fondspolice ermöglicht jederzeit Beitragsreduzierungen und -erhöhungen in der Ansparphase. Flexible Entnahme- und Zuzahlungsmöglichkeiten über die gesamte Vertragslaufzeit – in Anspar- wie auch Rentenphase – machen die eigene Altersvorsorge zum flexiblen Begleiter auf dem Lebensweg.

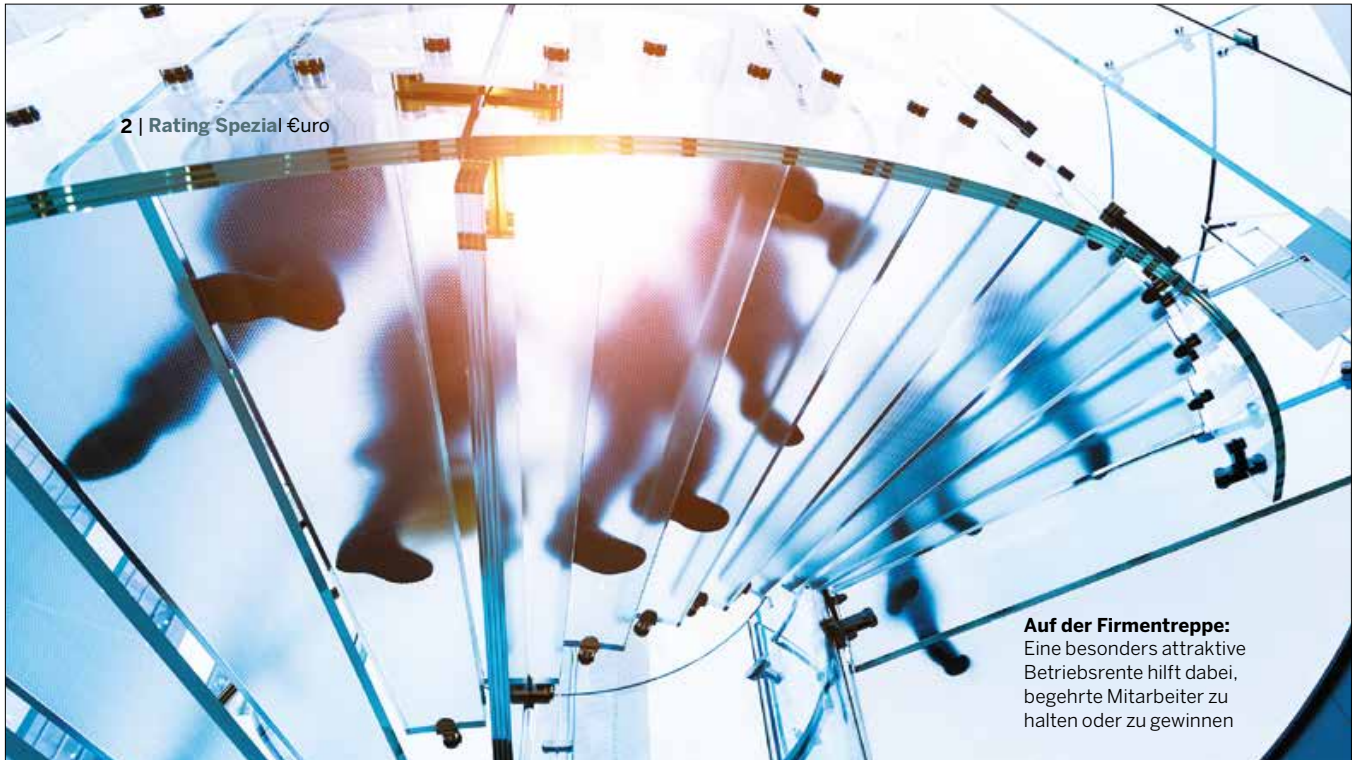
Vielen Dank für das Gespräch.



Nicole Rode
Abteilungsleitung Leben
ASCORE Analyse

Mehrwert Betriebsrente

So nutzen **Firmen** kluge Anreize –
und Mitarbeiter profitieren doppelt.
Plus: **Direktversicherungen** im Test



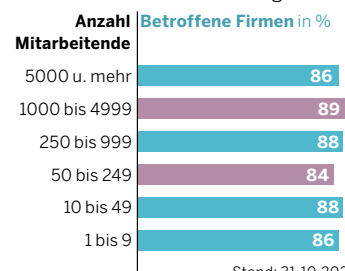
2 | Rating Spezial Euro

Auf der Firmentreppe:
Eine besonders attraktive Betriebsrente hilft dabei, begehrte Mitarbeiter zu halten oder zu gewinnen

Hoffnung Arbeitgeber

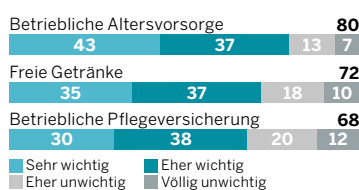
Führen Firmen eine Betriebsrente ein, profitieren sie, ihre Mitarbeiter und die Gesellschaft

Wie groß ist der Fachkräftemangel in Deutschland nach Firmengröße



Stand: 31.10.2024;
Quelle: Manpower

Welche Benefits neben Gehalt sind Beschäftigten sehr/eher wichtig (in %)



Stand: Dezember 2023; Quelle: Pronova BKK

Zwei von drei Deutschen glauben nicht, dass ihre gesetzliche Rente im Alter ausreichen wird. Das ergab eine repräsentative Umfrage des Versicherer-Verbands GDV gemeinsam mit dem Meinungsforschungsinstitut Civey von April dieses Jahres. Das spiegelt die Herausforderungen, vor denen das gesetzliche System steht: Finanzierten 1957 noch sechs Erwerbstätige einen Rentner, übernehmen heute zwei Berufstätige diese Aufgabe – denn jetzt gehen die geburtenstarken Boomer-Jahrgänge nach und nach in den Ruhestand. Sechs Millionen weniger Menschen im Erwerbsalter (20 bis 66 Jahre) wird es 2035 im Vergleich zu 2018 geben, zeigt eine Prognose des Statistischen Bundesamts (Vorausberechnung Variante 1).

Vor diesem Hintergrund analysiert Euro die betriebliche Altersvorsorge (bAV) und rückt neben den Vorteilen dieses staatlich stark geförderten priva-

ten Vorsorgesparens für Arbeitnehmer (siehe Kasten Seite 5) die Rolle der Arbeitgeber in den Mittelpunkt – sind sie doch entscheidend für einen Durchbruch bei der bAV-Vorsorge und damit eine Stärkung des gesamten Systems der Altersvorsorge in der Bundesrepublik. Auf den Seiten 6 und 7 nennt Euro überdies die besten Anbieter für die beliebteste und einfachste Betriebsrente, die Direktversicherung, eine Rentenversicherung mit Kapitalwahlrecht. Bei einer solchen Police ist der Arbeitgeber Versicherungsnehmer, versicherte Person ist der Arbeitnehmer, der im Alter auch die Leistungen aus der Direktversicherung erhält.

Erfolgsgeschichte Direktversicherung. Diese Form der Betriebsrente hat reüssiert: Seit 1974 ist die Zahl der Direktversicherungen um das 6,6-Fache auf 8,81 Millionen Verträge gestiegen und die versicherte Summe sogar um

TITELBILD: RAWPIXEL LTD/ISTOCK; BILD: HX0BZXY/ISTOCK

mehr als das 40-Fache auf fast 289 Milliarden Euro gesprungen. Und doch hat erst jeder zweite Beschäftigte eine solche Absicherung.

Das könnte sich ändern. Die deutsche Wirtschaft nimmt Fahrt auf und könnte 2026 um 1,5 Prozent wachsen, prognostiziert die Deutsche Bank, angetrieben zum Beispiel durch hohe Investitionen in Straßen, Schienen und Schulen. Erfreulich, aber der Fachkräftemangel wird noch verschärft. Er stellt „eines der gravierendsten Probleme für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in Deutschland dar“, konstatiert der Bundesverband Mittelständische Wirtschaft (BVMW). Weit über 80 Prozent der Betriebe beklagen diesen Mangel (siehe Grafik Seite 2 links oben).

Mittel gegen Fachkräftemangel. Hier kommt die Betriebsrente ins Spiel. Denn für 80 Prozent der Arbeitnehmer ist es sehr wichtig oder eher wichtig, dass der Arbeitgeber sie mit einer betrieblichen Altersvorsorge (bAV) unterstützt, ergab eine repräsentative Umfrage für die Pronova BKK. Im Vergleich unter 13 abgefragten freiwilligen betrieblichen Zusatzleistungen bedeutet das für die bAV den ersten Platz (siehe Grafik Seite 2 links unten). Die betriebliche Altersvorsorge „hilft, Beschäftigte zu gewinnen und an das Unternehmen zu binden – ein Vorteil, der angesichts des zunehmenden Fachkräftemangels sogar noch an Bedeutung gewinnen wird“, erklärt die Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA).

Das bestätigt auch eine Umfrage im Auftrag von F.A.Z. Business Media und Generali unter 200 Personalchefs im Mittelstand. Deren Ergebnis: Acht von zehn Betrieben bauen auf die Betriebsrente mit einer finanziellen Förderung des Arbeitgebers, wenn sie Mitarbeiter gewinnen oder halten wollen. Die Betriebsrente ist für Unternehmen wegen der staatlichen Förderung dabei günstiger als eine Gehaltserhöhung.

Die Zusatzleistung kommt jedenfalls an: Fast acht von zehn der befragten

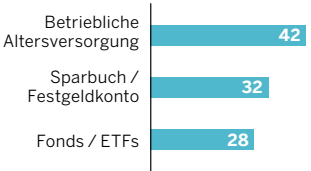
Personalchefs aus dem Mittelstand äußern sich zufrieden mit der Wirkung der bAV auf die Bindung der Beschäftigten an die Firma. Diese Bindungswirkung ist verständlich. Wenn Arbeitnehmer zusätzlich für Vorsorge sparen, wählen Sie an erster Stelle die Betriebsrente, deutlich vor Sparbuch/Festgeldkonto oder Fonds/ETFs (siehe Grafik rechts oben). Fragt man Arbeitnehmer, welche Eigenschaften ein gutes bAV-Angebot ausmachen, liegt Sicherheit ganz weit vorn, gefolgt von Rendite und Garantien, ergab eine Deloitte-Umfrage (siehe Grafik rechts Mitte). Die von €uro untersuchten Fondspolizen (Seite 6/7), die Sicherheit, gute Renditechance und die Wahl verschiedener Garantien vereinigen, passen sehr gut zu diesen Anforderungen.

Wer die Betriebsrente kennt, ist also meist überzeugt von ihr. Warum wird sie nicht häufiger genutzt? Nun, je kleiner die Firma, desto weniger fühlen sich die Mitarbeiter informiert, so die Deloitte-Umfrage (siehe Grafik rechts unten). In Betrieben mit bis zu 49 Mitarbeitern in Deutschland zahlt in der Folge nur jeder Fünfte in eine solche Zusatzrente ein, in Firmen ab 250 Beschäftigten mehr als jeder Zweite (siehe Grafik Seite 4 Mitte oben). Wollen Mittelständler mit einer Betriebsrente Fachkräfte gewinnen und halten, sollten sie also mehr informieren. „In der Kommunikation ist die Rolle des Arbeitgebers von herausragender Bedeutung“, bestätigen die Experten von Deloitte.

Aus all dem folgt eine Art **Checkliste für Arbeitgeber:**

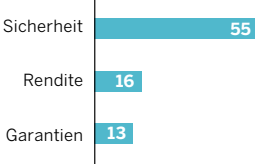
- Arbeitgeber sollten auf ein Betriebsrenten-Angebot vorbereitet sein, denn die Mitarbeiter haben stets das Recht auf eine solche bAV auf dem Weg der Entgeltumwandlung. Ein Teil des Bruttogehalts wird dabei steuer- und sozialabgabenfrei in eine betriebliche Altersversorgung eingezahlt.
- Dennoch zögern Firmen, nicht zuletzt, weil der bAV oft noch das Image anhaftet, aufwendig und bürokratisch zu sein. Solche Firmen können einfach Versicherer oder Vermittler von →

Welche zusätzlichen Sparmaßnahmen haben Sie 2024 getroffen?



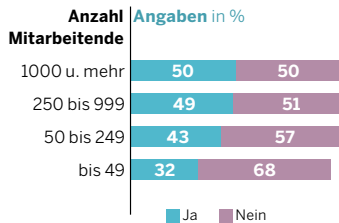
Stand: November 2024;
Quelle: Deloitte bAV-Studie 2024

Welche Eigenschaften sind aus Ihrer Sicht besonders wichtig für ein gutes Angebot zur betrieblichen Altersvorsorge?



Stand: November 2024;
Quelle: Deloitte bAV-Studie 2024

Fühlen Sie sich zum Thema bAV ausreichend informiert? 2024 in %



Stand: November 2024;
Quelle: Deloitte bAV-Studie 2024

4 | Rating Spezial Euro

bAV-Lösungen auf die Probe stellen, versprechen diese doch, bei Direktversicherungen als Externe die Durchführung zu übernehmen, den Verwaltungsaufwand zu minimieren und die Personalabteilung des Arbeitgebers zu entlasten.

- Damit nicht genug: Professionelle digitale Prozesse, weitestgehend oder sogar völlig ohne den Austausch von Papier, werden von den Versicherungen häufig in Aussicht gestellt. Dies sollte dann freilich nicht nur für den Start des Prozesses gelten, sondern bewiesenermaßen auch langfristig.

- Ferner beteuern die Versicherer, dass Arbeitgeber die Verträge flexibel auf die wirtschaftlichen Bedürfnisse ihres Betriebs zuschneiden können – auch das sollte man sich vor der Einführung eines bAV-Systems belegen lassen. Euro hat jedenfalls in seinem Test der fondsgebundenen Direktversicherungen den Service mit 25 Prozent hoch gewichtet (siehe Seite 6/7).

- Ebenso auf den Prüfstand gehört das Beratungsangebot des Versicherers für Firmen. Wenig ist überzeugender als das persönliche Gespräch – das sehen auch die Arbeitnehmer so: 2024 wurde in der Deloitte-Umfrage erstmals das Beratungsgespräch als bevorzugtes Kommunikationsmittel zur Information über die bAV am häufigsten genannt (siehe Grafik Mitte unten). Gerade bei jüngeren Befragten besteht ein besonders starkes Verlangen nach einem ausführlichen Beratungsgespräch. Der Sieger im erwähnten Test, die WWK, bietet Finanzberatern bei der Beratung von Arbeitnehmern persönliche Unterstützung vor Ort und online. Darüber hinaus erstellt die WWK ein kostenfreies Arbeitnehmer-Infoportal im Design des Arbeitgebers.

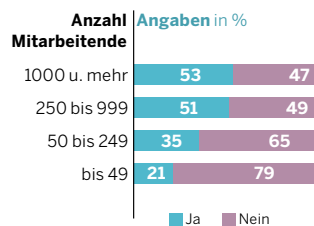
Hat eine Firma ihre eigene Betriebsrenten-Lösung einmal aufgesetzt, profitiert sie von vielen weiteren Vorteilen:

- Arbeitgeber können Beiträge zur betrieblichen Altersversorgung (bAV) als Betriebsausgaben absetzen und damit ihre Steuerlast senken. Überdies: Für jeden Euro, den Beschäftigte in die bAV



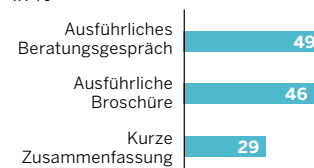
Team im Büro: Bei der Information über die betriebliche Altersvorsorge ist persönliche Beratung den Beschäftigten wichtig – für Arbeitgeber ebenso

Zahlen Sie eigene Beiträge von Ihrem Bruttoeinkommen in eine betriebliche Altersversorgung ein?



Stand: November 2024;
Quelle: Deloitte bAV-Studie 2024

Wie möchten Sie am liebsten über bAV informiert werden?



Stand: November 2024;
Quelle: Deloitte bAV-Studie 2024

einzahlen, entfallen für den Arbeitgeber rund 20 Cent an Sozialversicherungsbeiträgen. Seit Januar 2022 sind Arbeitgeber zugleich verpflichtet, 15 Prozent des umgewandelten Entgelts als Zuschuss weiterzugeben.

- Verpflichtungen aus Direktversicherungen tauchen nicht in der Unternehmensbilanz auf, da sie vollständig an den Versicherer ausgelagert sind.

- Leistungen aus Direktversicherungen sind nicht insolvenzgeschützt über den Pensions-Sicherungs-Verein (PSV) abzusichern. Der Arbeitgeber spart somit zusätzliche PSV-Beiträge.

Schub durch neue Bundesregierung.

Die bAV dürfte daher künftig in mehr Betrieben angeboten werden. Das gilt erst recht, wenn die Bundesregierung folgende Passagen aus der Koalitionsvereinbarung auch wirklich umsetzt: „Zusätzlich werden wir die betriebliche Altersversorgung stärken und deren Verbreitung besonders in kleinen und mittleren Unternehmen sowie bei Geringverdienern weiter vorantreiben. (...) Wir werden die betriebliche Altersvorsorge digitalisieren, vereinfachen, transparenter machen und entbürokratisieren.“

BILD: KOVACIC/A/ISTOCK

Eine Fülle von Vorteilen für Arbeitnehmer

Bei der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) kooperieren Arbeitnehmer, Arbeitgeber und Staat. Arbeitnehmer können Teile ihres Bruttogehalts in eine Direktversicherung umwandeln und damit eine zusätzliche Rente aufbauen. Der Vorteil: Die Beiträge sind bis zu 7248 Euro im Jahr steuerfrei, bis 3624 Euro auch sozialabgabenfrei (Stand 2025). Das zu versteuernde Einkommen sinkt, ebenso die Abgaben zur Renten- und Krankenversicherung. Zwar reduziert sich das Nettoeinkommen leicht – und auch die spätere gesetzliche Rente –, doch unterm Strich entsteht ein hoher Vorsorgeeffekt bei moderatem Eigenaufwand.

Viele Arbeitgeber beteiligen sich freiwillig an der bAV. Bei neuen Verträgen ist ein Zuschuss von mindestens 15 Prozent vorgeschrieben, sofern durch Entgeltumwandlung Sozialabgaben gespart werden. Gerade für Fachkräfte wird die Betriebsrente wichtiges Argument bei der Jobwahl. Die Direktversicherung ist der einfachste und am weitesten verbreitete Durchführungsweg. Der Arbeitgeber schließt die Versicherung ab, versicherte Person ist der Arbeitnehmer. Die Auszahlung kann flexibel als Rente, Einmalbetrag oder Kombination erfolgen – frühestens ab dem 62. Lebensjahr. Auch ein Arbeitgeberwechsel ist in der Regel kein Problem, die Police kann mitgenommen werden. Zusätzliche Leistungen wie eine Absicherung bei Berufsunfähigkeit oder Hinterbliebenenschutz sind in vielen Tarifen wählbar. Die Verträge gelten auch bei Insolvenz des Arbeitgebers weiter. Moderne Policen setzen auf Kapitalmarktkonzepte mit Schutzmechanismen zur Renditesteigerung.

Laut ASID-Studie 2023 lag die Nettoleistung in der Privatwirtschaft im Schnitt (alle Durchführungswegen) bei 521 Euro monatlich für Männer und bei 268 Euro für Frauen nach Abzug der Kranken- und Pflegebeiträge und Steuern.

Apropos Beiträge: Auf Direktversicherungsrenten fallen Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge an.

Für gesetzlich Krankenversicherte gilt seit 2020 ein monatlicher Freibetrag, der 2025 bei 187,25 Euro liegt. Nur Rententeile oberhalb dieser Schwelle werden mit dem vollen Krankenversicherungsbeitrag (Arbeitgeber- und Arbeitnehmeranteil) belastet.

Bei der Pflegeversicherung gilt derselbe Betrag als Freigrenze. Für privat Versicherte entfällt diese Belastung. Auch bei Kapital- oder Teilkapitalauszahlungen kommt es zu entsprechenden Abzügen – allerdings werden diese auf zehn Jahre verteilt. Euro hat das einmal für eine Fondspolice durchgerechnet: Trotz der Abzüge für Krankenkasse und Pflege liegt nach 30 Jahren Einzahlung bei einem Top-Produkt und einer angenommenen Fonds-Wertentwicklung von sechs Prozent die Monatsrente mehr als doppelt so hoch wie bei einer klassischen Altersvorsorge, die einmalige Kapitalauszahlung fällt 18 Prozent höher aus. Annahme dabei: Die Politik wird künftig die Freibeträge für Steuern und Sozialabgaben mit zwei Prozent jährlich dynamisieren.

Hohe Einzahlung

Das Rechenbeispiel zeigt, wie bei der Betriebsrente hohe Einzahlungen möglich werden: Vom Gehalt gehen 100 Euro monatlich als Entgeltumwandlung in eine Direktversicherung, der Arbeitgeber beteiligt sich mit 15 Prozent, also 15 Euro. Dank Steuer- und Sozialversicherungsersparnis sinkt das verfügbare Nettoeinkommen nur leicht.

	Ohne Entgeltumwandlung	Mit Entgeltumwandlung	Veränderung nach Entgeltumwandlung
Monatliches Bruttoeinkommen	3000 €	3000 €	
Steuer- und sozialversicherungs- freie Entgeltumwandlung	–	100 €	
15 % Arbeitgeberzuschuss	–	15 €	115 € Beitrag Direktversicherung
Steuer- und sozialversicherungs- pflichtiges Bruttoeinkommen	3000 €	2900 €	
Steuern	326 €	302 €	-24 €
Sozialabgaben	646 €	625 €	-21 €
Verfügbares Nettoeinkommen	2028 €	1973 €	-55 €

Quelle: eigene Berechnungen

6 | Rating Spezial Euro

Direktversicherungen im Check

Unser Vergleich zeigt, welche bAV-Tarife bei der Leistung, der Flexibilität und dem Service punkten

Beim zweiten Vergleich der Tarife fondsgebundener Direktversicherungen im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) hat Euro wie im Vorjahr zur Bewertung der Produktmerkmale auf Daten der Infinma GmbH aus Köln (infinma.com) zurückgegriffen. Ergänzend dazu wurden die Lebensversicherungsunternehmen direkt kontaktiert, um über einen strukturierten Fragebogen zusätzliche Informationen zur Tarifflexibilität sowie zu Service- und Abwicklungsaspekten in der bAV zu erfassen. Die abschließende Auswertung sämtlicher Informationen erfolgte durch Metzler Ratings (metzler-ratings.com).

Bei den analysierten fondsgebundenen Direktversicherungen kommen unterschied-

liche Ansätze zum Einsatz, die darauf abzielen, das Kundenkapital abzusichern und gleichzeitig Renditechancen zu ermöglichen (Details siehe Kasten rechts). Die unten stehende Tabelle ist entsprechend den vier zugrunde liegenden Konzepten gegliedert.

In der Kategorie „fondsgebundene Direktversicherung mit dynamischem Wertsicherungsmodell und Zwei-Topf-System (Beitragsgarantie 80–100%)“ erzielte die WWK sowohl in dieser Gruppe als auch im Gesamttest die höchste Bewertung. Im Bereich Produktqualität überzeugt die WWK erneut durch den höchsten garantierten Rentenfaktor im Testfeld sowie durch eine tägliche, automatische Fondsüberprüfung und -anpassung durch den

Penible Prüfung Bei den fondsgebundenen Direktversicherungs-Tarifen bAV erzielt die WWK in allen drei Teilbereichen die höchste Punktzahl. Die beste Gesamtwertung ist dem Münchner Lebensversicherer damit nicht mehr zu nehmen



Unternehmen	Produktname	Produktqualität (Gewichtung 50 %)			Flexibilität (Gewichtung 25 %)		
		Punkte	Prozent	Bewertung	Punkte	Prozent	Bewertung
Dynamisches Wertsicherungsmodell (zwei Töpfe) (80–100 % Beitragsgarantie)							
WWK	FVG25DV	33	92	Hervorragend	28	90	Hervorragend
VOLKSWOHL Bund	FONDS MODERN	32	89	Sehr gut	22	71	Gut
Lebensversicherung von 1871	MeinPlan	29	81	Sehr gut	26	84	Sehr gut
BL die Bayerische Lebensversicherung	Pangaea Life bAV Invest	26	72	Gut	23	74	Gut
BL die Bayerische Lebensversicherung	Fonds-Rente bAV Invest	23	64	Befriedigend	25	81	Sehr gut
Continentale Lebensversicherung	Rente Invest Garant (RIG)	25	69	Befriedigend	23	74	Gut
Alte Leipziger Lebensversicherung	HR20 Smarte Rente	21	58	Ausreichend	20	65	Befriedigend
Dynamisches Wertsicherungsmodell (drei Töpfe) (80–100 % Beitragsgarantie)							
SIGNAL IDUNA	SIGGI Betriebliche Rente	31	86	Sehr gut	25	81	Sehr gut
Württembergische Lebensversicherung	Genius Vorsorge	25	69	Befriedigend	26	84	Sehr gut
Alte Leipziger Lebensversicherung	FR20	23	64	Befriedigend	22	71	Gut
Klassisches Hybridmodell (80–100 % Beitragsgarantie)							
Zurich	VorsorgeInvest	18	50	Ausreichend	26	84	Sehr gut
Zurich	Varioinvest	19	53	Ausreichend	22	71	Gut
Klassische DV mit Beitragsgarantie 100 %							
VOLKSWOHL Bund	FONDS MODERN Komfort	33	92	Hervorragend	22	71	Gut

Stichtag: 31.05.2025; Quelle: Produktqualität: Infinma GmbH DV.A.T., Produktflexibilität und Service: Umfrage Euro, Auswertung der Daten: Metzler Ratings

Werte sichern, Chancen nutzen – die gängigen Modelle

Versicherer an jedem Bankarbeitstag. Der Rentenfaktor ist wichtig, weil er festlegt, wie viel Rente aus dem angesparten Kapital später tatsächlich gezahlt wird.

Hinsichtlich des Service punktet die WWK unter anderem mit einem kostenfreien digitalen Verwaltungsportal für Arbeitgeber, das auch die Verwaltung externer Verträge ermöglicht. Unternehmen werden zudem aktiv unterstützt, wenn sie eine digitale Infrastruktur für die betriebliche Altersvorsorge aufbauen wollen. Schnittstellen zu verschiedenen Verwaltungsplattformen stehen bereit, ebenso wie zahlreiche Änderungsmöglichkeiten auch ohne Unterschrift. Darüber hinaus gibt es persönliche Ansprechpartner für Arbeitgeber, Arbeitnehmer und Vermittler. Ein besonderes Anliegen der WWK ist es, „die betriebliche Altersversorgung auch für Vermittler effizienter und einfacher zu gestalten und auf die Bedürfnisse des Vermittlers und des Arbeitgebers optimal einzugehen“, sagt Ruven Simon, Leiter bAV-Vertrieb bei der WWK. „Wir können nicht nur den Abschluss, sondern auch die Verwaltung vollautomatisiert und digitalisiert abbilden.“

Bei modernen Lebensversicherungen bieten folgende vier Modelle unterschiedliche Ansätze, um Ertragschancen zu nutzen und gleichzeitig das Kapital zu sichern.

Statischer Klassik-Hybrid mit zwei Töpfen: Dieses Modell kombiniert die traditionelle und die fondsgebundene Lebensversicherung. Ein Teil des Beitrags des Vorsorgesparers geht in einen sicheren Topf mit garantiertem Zins; damit wird sichergestellt, dass zum Rentenstart von jeder Sparrate der garantierte Anteil zur Verfügung steht. Der Rest der Sparrate fließt in Fonds, um deren höhere Renditechancen zu nutzen. Es gibt keine Umschichtungen zwischen den Töpfen.

Dynamisches Wertsicherungsmodell mit drei Töpfen: Hier kommt eine komplexere Anlagestruktur zum Einsatz. Die Beiträge des Versicherten werden auf drei Töpfe verteilt: einen sicheren Topf mit Garantien, einen mit chancenreichen Investments und einen Topf, der zwischen den beiden anderen je nach Marktlage umschichtet.

Dynamisches Wertsicherungsmodell mit zwei Töpfen: Bei diesem Modell fließen die Sparbeiträge in zwei Töpfe: in einen sicheren mit Garantien und in einen chancenreicheren, wobei automatisch umgeschichtet wird, um das Risiko zu minimieren. Je besser sich das Guthaben der freien Fonds entwickelt, desto weniger wird im Sicherungsvermögen angelegt.

Klassische Direktversicherung mit Beitragsgarantie 100 %: Das Kapital wird hier überwiegend in sicherheitsorientierte Fonds angelegt – meist in festverzinsliche Wertpapiere. Mindestens die Höhe der eingezahlten Beiträge ist garantiert.

Das Bewertungsschema für das Gesamtergebnis sowie die Resultate der Teilbereiche:

ab 90 %	Hervorragend
ab 80 %	Sehr gut
ab 70 %	Gut
ab 60 %	Befriedigend
ab 50 %	Ausreichend
unter 50 %	Mangelhaft

Service (Gewichtung 25 %)			Maximale Punkte	Erreichte Punkte	Prozent inklusive Gewichtung	Gesamtbewertung
Punkte	Prozent	Bewertung				
16	94	Hervorragend	84	77	92	Hervorragend
15	88	Sehr gut	84	69	84	Sehr gut
14	82	Sehr gut	84	69	82	Sehr gut
12	71	Gut	84	61	72	Gut
12	71	Gut	84	60	70	Gut
9	53	Ausreichend	84	57	67	Befriedigend
14	82	Sehr gut	84	55	66	Befriedigend
14	82	Sehr gut	84	70	84	Sehr Gut
10	59	Ausreichend	84	61	70	Gut
14	82	Sehr gut	84	59	70	Gut
16	94	Hervorragend	84	60	69	Befriedigend
16	94	Hervorragend	84	57	68	Befriedigend
15	88	Sehr gut	84	70	89	Sehr Gut

CASH. EXKLUSIV WWK

„Ein einzigartiges bAV-Gesamtkonzept“

Die betriebliche Altersversorgung gewinnt für Arbeitgeber wie Vermittler zunehmend an Bedeutung – als zentrales Instrument zur Mitarbeiterbindung und Vorsorge. WWK-Organisationsdirektor Partnervertriebe Thomas Heß und bAV-Vertriebsleiter Ruven Simon erklären im Gespräch mit Cash., wie sich Beratung, Service und digitale Prozesse in der bAV ideal verbinden lassen.

Interview: JÖRG DROSTE, CASH.

Wie strategisch ist die betriebliche Altersvorsorge für die WWK?

Heß: Wir sind auf dem besten Weg, auch bei der betrieblichen Altersversorgung ein starker Player am Markt zu werden. Ein knappes Drittel unseres Gesamtumsatzes im Lebensversicherungsgeschäft entfällt bereits heute auf die bAV. Diesen Anteil wollen wir sukzessive auf über 40 Prozent steigern. Wir setzen neben der eigenen Ausschließlichkeit sehr stark auf den mobilen, personengestützten Vertrieb. Unser Haus generiert sein Geschäft im dominierenden Umfang – etwa 75 Prozent – von unabhängigen Finanzberatern, also Maklern, Maklerpools, den großen überregionalen Finanzvertrieben und unserem eigenen Maklerpoolunternehmen, der 1:1 Assekuranzservice AG in Augsburg.

Stichwort Krisen: Auf wie viele Gegenliebe stößt die bAV aktuell?

Heß: Es ist unstrittig, dass die bAV die bestgeförderte Vorsorgeform ist. Die staatlichen Förderungen unterstützen Arbeitnehmer im Verlauf der oftmals jahrzehntelangen Einzahlungsphasen spürbar beim Vermögensaufbau. So verwundert es nicht, dass diese sogenannte zweite Schicht von fast allen politischen Parteien Beifall erhält. Darüber hinaus hat sich die Lage am Arbeitsmarkt grundlegend geändert. Der Fachkräftemangel und die zunehmende Alterung unserer Gesellschaft führen dazu, dass sich Arbeitgeber für potenzielle Arbeitnehmer attraktiv machen müssen. Dies geschieht durch eine Reihe von Benefits, angefangen beim Jobticket bis hin zur Gesundheitsvorsorge. Der beliebteste Benefit ist und bleibt jedoch die bAV, weshalb Arbeitgeber, die eine Mitarbeiterbindung erzielen wollen, darauf nicht mehr verzichten können. Arbeitgeber empfinden das Thema daher nicht mehr als lästige Pflicht, sondern nutzen es gezielt für Recruiting und Personalbindung. Seit 2018 ist das BRSG in Kraft und hat nach Expertensicht gute Rahmenbedingungen geschaffen. Wie fällt Ihr Resümee aus? Und welche Forderungen haben Sie an die neue Bundesregierung beim Thema bAV?

Simon: Die Hoffnung der Politik mit dem BRSG dem stockenden bAV-Markt bei kleinen und mittleren Unternehmen neuen Schwung zu verleihen hat sich nicht erfüllt. Es liegt meines Erachtens daran, dass die bAV sowohl für den Berater als auch für den Arbeitgeber schlichtweg immer noch zu kompliziert ist. Die typischen Probleme

ergeben sich aus den unterschiedlichen Rechtsgebieten, die hier ineinandergreifen: vor allem Arbeits-, Steuer-, Sozialversicherungs- und Versicherungsrecht. Hier sind die Versicherer gefordert, den Vermittler bestmöglich in allen Bereichen zu unterstützen und vor allem die komplexen Prozesse zu vereinfachen und die Servicequalität auszubauen. So werden auch noch weniger erfahrene Berater in die Lage versetzt, die Kunden bedarfsgerecht zu beraten. Wer es schafft, diese notwendige Simplifizierung durchzuführen, der wird Abschlüsse bei Unternehmen erzielen. Wir wissen, was der Vermittler braucht, und tun alles dafür, es ihm maximal einfach zu machen. Das ist der Schlüssel zum Erfolg.

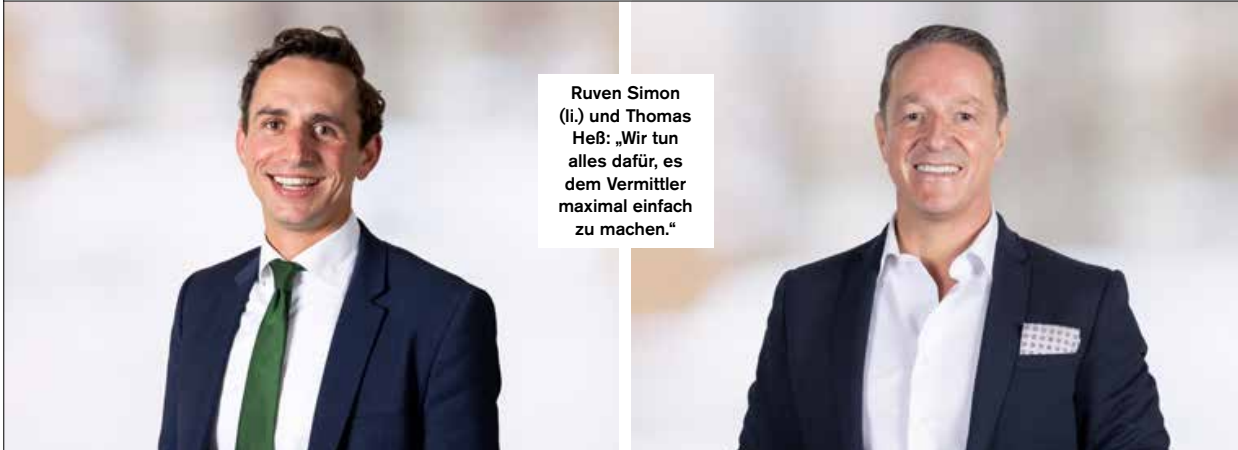
Welchen Lösungsansatz verfolgen Sie, um das bAV-Geschäft für den Finanzberater und Arbeitgeber möglichst gut zu vereinfachen?

Simon: Wir betrachten die bAV im Licht der drei Erfolgsfaktoren Produkt, Prozess und Service. In allen drei Teilbereichen haben wir identifiziert, was zu tun ist, damit der Vermittler und der Arbeitgeber vor, während und nach dem Abschluss keine Kaufreue entwickelt und während des Prozesses eine möglichst gute Customer Journey hat. Diese Aufgaben haben wir in den letzten Jahren konsequent erledigt und sind ständig bemüht, den bAV-Prozess so einfach wie möglich zu machen und auf die Bedürfnisse des Vermittlers und des Arbeitgebers optimal einzugehen. Dabei setzen wir auf vereinfachte IT-Lösungen für Beratung und Verwaltung über ein intelligentes Schnittstellenmanagement. Egal welche Technologieplattform Vermittler und Arbeitgeber für sich wählen, wir sind als Produktlieferant stets angedockt und können darüber nicht nur den Abschluss, sondern auch die Verwaltung vollautomatisiert und digitalisiert abbilden. Somit bieten wir jedem Vermittler die Möglichkeit, die WWK als Produktlieferant einzusetzen, völlig unabhängig von seiner Technologie.

Stichwort Serviceunterstützung - wie sieht das Angebot der WWK in der bAV aus?

Heß: Wir gehören zu den wenigen Anbietern, die Tag für Tag eine telefonische Erreichbarkeit von 8 bis 18 Uhr gewährleisten. Dabei schaffen wir es, 92 Prozent aller Vorgänge fallabschließend während des Telefonats zu bearbeiten. Die durchschnittliche Annahmezeit eines Gesprächs beträgt bei uns aktuell 24 Sekunden. Im gesamten Jahr 2023

CASH. EXKLUSIV WWK



Ruven Simon
(li.) und Thomas
Heß: „Wir tun
alles dafür, es
dem Vermittler
maximal einfach
zu machen.“

lag dieser Wert bei 13 Sekunden. Das ist absolut einzigartig. Dabei stellen unsere Mitarbeiter kostenlos individuelle Angebote und Beratungsansätze bereit, einschließlich Detailberechnungen für die Auswirkung von Steuern und Sozialversicherungen in der Anspar- und Leistungsphase. Auf Wunsch zusätzlich mit dabei: Ein Arbeitnehmer Info-Portal. Damit kann jeder Mitarbeiter sich über die Betriebsrente informieren, online berechnen und den Berater direkt kontaktieren. Ein weiteres Team in unserer Zentrale ist für Arbeitgeber-Fragen, zum Beispiel zu rechtlichen Aspekten, zuständig. Und ganz wichtig: die WWK bildet viele Vertriebspartner aus und entwickelt sie durch geeignete Weiterbildungskonzepte in kurzer Zeit zu versierten bAV-Beratern. *Wie groß ist die Bereitschaft der Arbeitgeber und Arbeitnehmer, sich in der bAV auf eine chancenorientierte Anlage an den Kapitalmärkten einzulassen? Und wie sehen Ihre Produktlösungen hier aus?*

Heß: Für den Arbeitgeber ist die Auswahl von geeigneten Produkten vielfach eher ein Hygienefaktor. Für ihn zählt überwiegend ein schlanker Prozess und maximale Flexibilität. Aber der Arbeitnehmer hat das Ziel einer hohen Rente und diesen Wunsch möchte der Arbeitgeber erfüllen. Mit unserm Garantiekonzept WWK IntelliProtect® 2.0 bieten wir bereits seit vielen Jahren einen einzigartigen iCPPI-Algorithmus zur Herstellung einer renditeschonenden Beitragsgarantie. Garantien sind in der bAV nach wie vor erforderlich. Mit der Erhöhung des Rechnungszinses zu Beginn des Jahres 2025 ist nun auch wieder ein Garantieniveau 100 Prozent möglich. Es kann aber auch ein niedrigeres Garantieniveau von mindestens 50 Prozent gewählt werden. Für Arbeitnehmer hat dies den positiven Effekt, dass die Investitionsgrade in Aktien damit höher ausfallen können. Wichtig für Arbeitgeber und Arbeitnehmer ist zudem die Flexibilität im Produkt: Mit unserem neuen Tarif, der seit Anfang des Jahres 2024 erhältlich ist, können alle Änderungen des Kunden auf der arbeitsrechtlichen Seite nun auch im Produkt abgebildet werden.

Welche Relevanz haben digitale bAV-Verwaltung & digitale Tools?

Simon: Die bAV ist für alle Beteiligte – Arbeitgeber, Arbeitnehmer, Vermittler und Versicherer – ein verwaltungsintensives Unterfangen. Die digitale bAV-Verwaltung ist ein wichtiger Schlüssel zum Erfolg. Die WWK hat dies rasch erkannt und setzt mit Nachdruck auf

„Wir sind auf dem besten Weg, auch bei der bAV ein starker Player am Markt zu werden.“

Thomas Heß

vereinfachte IT-Lösungen für Beratung und Verwaltung verbunden mit einem intelligenten Schnittstellenmanagement. Da wir den Beantragungs- vom Durchführungsprozess getrennt haben und für alles eine saubere Schnittstelle anbieten, können wir mit allen zusammenarbeiten. Wir haben die im Markt etablierten digitalen Branchenstandards umfassend umgesetzt. Somit verläuft die Anbindung verschiedener Verwaltungs-Softwarelösungen und neuen Plattformen absolut reibungslos. Digitale Tools sind für viele Finanzberater wichtig. Sie gehen ohne Technikunterstützung nicht mehr in das Geschäftsfeld bAV. Es gibt aber auch Vermittler, die darauf keinen Wert legen. Wir bieten in unserer Vertriebsberatung Vermittlern den Service, Angebote vorzubereiten und ihnen zur Verfügung zu stellen. Dabei übergeben wir die von uns vorbereiteten Datensätze in seine Beratungstechnologie. Die Beratungsunterlagen stellen wir aber selbstverständlich auch wie gehabt via PDF zur Verfügung.

In der Branche herrscht Einigkeit darüber, dass der Austausch mit einer Beraterin oder einem Berater bei komplexen Geschäftsparten wichtig bleiben wird. Aber wird das langfristig so bleiben?

Simon: Gerade mittelständische Arbeitgeber benötigen professionelle Vermittler, die ihnen den Weg durch den bAV-Dschungel aus Vorschriften, Gesetzen und Reformen weisen. Die persönliche Beratung bleibt also ein entscheidender Faktor im bAV-Geschäft. Darüber hinaus gewinnen digitalisierte Prozesse in der Verwaltung eine immer stärkere Bedeutung. Wir haben uns sehr intensiv mit allen Anforderungen auseinandergesetzt und in den letzten Jahren alle Stellschrauben bewertet und neu justiert. Im Ergebnis bieten wir ein einzigartiges bAV-Gesamtkonzept, das durch einfaches Handling, digitale Prozesse, sichere, renditestarke Produkte und eine schlanke Abwicklung Arbeitnehmer, Arbeitgeber und Vermittler gleichermaßen überzeugt. **C.**

ASSEKURANZ

bAV im Wandel: Warum moderne Lösungen für den Mittelstand wichtiger werden

Steigende Lebenshaltungskosten, ein angespannter Arbeitsmarkt und sinkende Rentenniveaus machen die betriebliche Altersversorgung zum entscheidenden Faktor im Wettbewerb um Fachkräfte. Dennoch scheuen viele kleine und mittlere Unternehmen die Komplexität der Umsetzung. Die WWK Versicherungsgruppe hat Produkt, Service und Digitalisierung neu ausgerichtet, um Arbeitgebern und Versicherungsmaklern spürbare Entlastung zu bieten.

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) erlebt eine neue Phase des Wachstums. Während Inflation, steigende Lebenshaltungskosten und sinkende Leistungsniveaus der gesetzlichen Rente das Thema Altersvorsorge dringlicher machen, stehen Unternehmen gleichzeitig stärker denn je unter Druck, qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen und langfristig zu binden. Die bAV spielt dabei eine Schlüsselrolle, und sie wird zunehmend zum strategischen Instrument im Wettbewerb um Fachkräfte.

Für Arbeitnehmer ist die bAV nach wie vor die am besten geförderte Vorsorgeform. Staatliche Zuschüsse und Steuererleichterungen fördern über Jahrzehnte hinweg den Vermögensaufbau. Für Arbeitgeber wiederum ist sie längst kein lästiges Pflichtprogramm mehr, sondern ein zentraler Benefit im Recruiting und der Personalbindung. Sie ist heute aber auch ein Teil der gesellschaftlichen Verantwortung. In einer alternden Gesellschaft und angesichts eines zementierten Fachkräftemangels ist die Betriebsrente zu einem Standard geworden, auf den kein moderner Arbeitgeber verzichten kann.

Trotz ihrer Bedeutung kommt die Verbreitung der bAV bei kleinen und mittleren Unternehmen seit Jahren nur schleppend voran. Die Gründe liegen auf der Hand: Das Zusammenspiel aus Arbeits-, Steuer-, Sozial- und Versicherungsrecht macht die Materie komplex. Für viele Betriebe bedeutet dies Unsicherheit und zusätzlichen Ver-

waltungsaufwand. Genau an dieser Stelle setzen moderne Anbieter an, die bAV neu denken und systematisch vereinfachen wollen.

Ein Unternehmen, das diesen Weg verfolgt, ist die WWK Versicherungsgruppe. Der Versicherer hat die für die bAV entscheidenden Erfolgsfaktoren Produkt, Prozess und Service umfassend weiterentwickelt und konsequent auf Zukunft ausgerichtet. Das Ziel: Ein durchgängig einfacher, digitaler und für Arbeitgeber wie Vermittler reibungsfrei handhabbarer bAV-Prozess, ohne Kaufreue vor, während oder nach dem Abschluss.

Prozessoptimierung als Wachstumshebel

Gerade kleine und mittelständische Unternehmen benötigen Lösungen, die sich ohne großen Zeitaufwand implementieren und verwalten lassen. Die WWK setzt daher in der Direktversicherung auf maximale Flexibilität. Alle relevanten Veränderungen im Erwerbsleben – Jobwechsel, Beförderungen, Elternzeiten oder Beitragsunterbrechungen – lassen sich innerhalb eines einzigen Vertrags abbilden. Das reduziert den administrativen Aufwand und erspart Arbeitgebern wie Vermittlern ein Nebeneinander zahlreicher Folgeverträge.

Eine zentrale Rolle spielt dabei auch das Schnittstellenmanagement. Dieses gewährleistet, dass sämtliche Daten über saubere digitale Standards ankommen, unabhängig davon, mit welcher Software der



Arbeitgeber oder Vermittler arbeitet. Dieser technologie neutrale Ansatz sorgt dafür, dass sich die bAV vollständig digitalisieren lässt, aber auch klassische Übermittlungswege weiterhin akzeptiert werden.

Servicequalität als Differenzierungsmerkmal

Besonders im bAV-Geschäft bleibt die persönliche Betreuung wichtig. Die WWK setzt deshalb in der Kunden- und Vermittlerkommunikation stark auf eine hohe Erreichbarkeit und schnelle Reaktionszeiten. 92% aller Fälle lassen sich während des Telefonats fallabschließend klären, was in der Branche als sehr hoher Wert gilt. Ergänzend stehen bAV-Consultants bereit, die Vermittler vor Ort begleiten, Kollektive gewinnen und Gruppenverträge einrichten. Für viele Berater bedeutet dies eine spürbare Entlastung, insbesondere bei komplexen Arbeitgeberstrukturen.

Parallel baut das Unternehmen seine Weiterbildungsprogramme aus. Zahlreiche Vertriebspartner werden jährlich zu bAV-Spezialisten qualifiziert. Ein zentraler Baustein, um den Markt zu erschließen und die Qualität der Beratungs- und Konzeptionsgespräche für Arbeitgeber sicherzustellen.



Renditechancen und volle Beitragsgarantie

Während Arbeitgeber vor allem schlanke Prozesse erwarten, fokussieren Arbeitnehmer auf die Rentenhöhe. Mit dem Garantiekonzept WWK IntelliProtect® 2.0 setzt die WWK seit vielen Jahren auf einen innovativen iCPPI-Algorithmus, der das Vermögen zuverlässig, losgelöst von Börseneinbrüchen und Kurschwankungen schützt. Es eröffnet zudem hohe Renditechancen in der Ansparphase und bietet in der Entsparphase ein vergleichsweise hohes Rentenversprechen im Markt pro 10.000 Euro Kapital. Mit dem Anfang des Jahres 2025 gestiegenen Rechnungszins können neben Garantien von 50 bis 80% nun auch wieder 100%-Garantien abgebildet werden.

Digitale Verwaltung – entscheidend für Skalierung und Zukunftsfähigkeit

Eine moderne bAV ist ohne digitale Prozesse nicht mehr denkbar. Arbeitgeber, Arbeitnehmer, Vermittler und Versicherer profitieren von automatisierten Abläufen, die Fehlerquellen minimieren und Verwaltungskosten für alle Beteiligten reduzieren. Die WWK hat früh auf diesen Trend gesetzt und bietet

neben vollautomatisierten Schnittstellen auch ein Info-Portal für Arbeitnehmer, in dem Berechnungen, Unterlagen und Kontaktwege zum Berater gebündelt sind.

Zugleich bleibt die persönliche Beratung relevant. Gerade mittelständische Unternehmen benötigen Orientierung im komplexen Geflecht aus Rechtsvorschriften, Förderungen und Reformen. Die Zukunft liegt daher weder in rein digitaler noch rein analoger Beratung, sondern in intelligenten hybriden Modellen.

Neue Perspektiven für Vermittler

Der Druck auf Arbeitgeber steigt, wirtschaftlich wie demografisch. Eine funktionierende bAV wird damit zum unverzichtbaren Bestandteil moderner Personalstrategien. Gleichzeitig wächst der Anspruch an Versicherer, Modelle anzubieten, die administrativ schlank, digital anschlussfähig und zugleich produktseitig leistungsstark sind. Anbieter wie die WWK zeigen, wie ein Gesamtkonzept aus Prozessvereinfachung, Serviceexzellenz und innovativen Garantieprodukten aussehen kann. Für Vermittler und Unternehmen eröffnet dies neue Chancen in einem Markt, der stetig an Bedeutung gewinnt. •

Alle relevanten Veränderungen im Erwerbsleben – Jobwechsel, Beförderungen, Elternzeiten oder Beitragsunterbrechungen – lassen sich innerhalb eines einzigen Vertrags abbilden. Das reduziert den administrativen Aufwand [...].

Ruven Simon

Leiter bAV-Vertrieb bei der WWK Lebensversicherung a. G.



SPECIAL | Argumente für die bAV

bAV erfolgreich in Unternehmen einführen

Oft treffen Vermittlerinnen und Vermittler im Gespräch mit Arbeitgebern auf Widerstände und Vorurteile gegen eine Betriebsrente. Mit welchen überzeugenden Argumenten sich das Gespräch zurück auf die konstruktiv-fachliche Ebene für alle Beteiligten bringen lässt.

Ruven Simon, Thomas Merkl

In Zeiten des Fachkräftemangels gilt die betriebliche Altersversorgung (bAV) sowohl für die Mitarbeitergewinnung als auch für die Mitarbeiterbindung als Benefit. Doch nicht alle Arbeitgeber sind von den Vorteilen und dem Nutzen überzeugt. Hier kommt die Expertise von Vermittlerinnen und Vermittlern ins Spiel. Ein erfolgreicher bAV-Berater geht gut vorbereitet in seinen ersten Termin bei einer neuen Firma, denn für das erste bAV-Gespräch beim Arbeitgeber gibt es keine zweite Chance. Dazu gehört neben einem attraktiven bAV-Konzept für Belegschaft und Geschäfts-

leitung ein umfangreiches bAV-Know-how, um auf alle Rückfragen korrekte und passende Antworten zu haben.

Gesprächsverlauf planen

Eine Vorbereitung für ein Gespräch ist erst dann erledigt, wenn auch ein möglicher Gesprächsverlauf gut vorausgeplant wird. Welche Erfahrungen und Informationen bringt der Arbeitgeber mit in den Termin? Was ist Arbeitgebern besonders wichtig? Welchen Vorurteilen könnte ich in der Beratung begegnen? Hier sind Argumente gegen die Gegenargumente:

- „Meine Mitarbeiter möchten keine Betriebsrente.“

Erfahrungsgemäß werden Mitarbeitende von kleineren und mittleren Unternehmen oft nicht tiefgehend genug informiert, sondern zwischen Tür und Angel mit einer rhetorischen Frage abgepasst. „Brauchen wir eine bAV? – Nein.“ Weiterarbeiten ist dann das Ergebnis, das bereits alle vor der Fragestellung wussten. Eine konkrete Frage mit ersten wichtigen Informationen bringt den entscheidenden Vorteil: „Lieber Mitarbeiter, unsere Betriebsrente verdoppelt deinen Netto-Eigenbeitrag und

garantiert jeden eingezahlten Euro. Möchtest du teilnehmen?“ Die Antwort sollte in diesem Fall bei nahezu der kompletten Belegschaft positiv sein. Der große Vorteil: Der Arbeitgeber gibt im genannten Beispiel nur 15 Prozent Zuschuss und begeistert seine Mitarbeitenden dennoch von der firmeneigenen Betriebsrente.

- „Die wollen uns etwas andrehen.“

Vielfach steht hinter dieser Aussage die Vorstellung, dass Vermittler nur Geld verdienen, wenn am Ende der Beratung auch ein Vertragsabschluss steht. In Wirklichkeit verbirgt sich hinter der Vergütung allerdings eine langjährige und fachlich wertvolle Leistung des Vermittlers, die in der Regel auch ihr Geld wert ist. Das Leistungsangebot beginnt mit der Beratung des Unternehmens zu den rechtlichen Anforderungen einer Betriebsrente, zeigt Handlungsoptionen auf und umfasst die Prüfung bereits bestehender Zusagen. In der Folge werden gemeinsam die Ergebnisse diskutiert, weitere Handlungsmöglichkeiten erstellt und Informationen für die Mitarbeitenden bereitgestellt. Zusammengefasst übernimmt der Vermittler die Be-

Kompakt

- Eine gute Vorbereitung ist der Schlüssel für eine erfolgreich bAV-Beratung.
- Vermittlerinnen und Vermittler sollten überzeugende Argumente gegen die Gegenargumente sammeln.
- Zudem ist es sinnvoll, die Expertise von Spezialisten zuziehen.

SPECIAL | Argumente für die bAV

ratung, Dokumentation, Abschluss und Verwaltung der Betriebsrenten. Vermittler auf den Wunsch eines raschen Vertragsabschlusses aus rein monetären Gründen zu reduzieren, wird der Leistung also nicht gerecht. Im Vordergrund steht bei allen Parteien die langjährige Zufriedenheit.

- **„Das lohnt sich ohnehin nicht.“**

Die bAV lohnt sich für Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Selbst ohne Wertzuwachs innerhalb des eingerichteten Versorgungsvertrags profitiert der Arbeitnehmer von der Systemrendite. Beiträge für die Betriebsrente sind bis zu gewissen Grenzen steuer- und sozialversicherungsfrei. On top wird vom Arbeitgeber ein Zuschuss von in der Regel mindestens 15 Prozent bezahlt. Damit werden aus circa 50 Euro Nettoaufwand sofort 115 Euro Beitrag für die Versorgung. Wahlweise kann bei einem Versicherer auch eine vollständige Beitragsgarantie abgeschlossen werden. Damit ist ein garantierter Mehrwert gesichert. Optional kann bei niedrigeren Garantien eine höhere Beteiligung an den Kapitalmärkten gelingen – eine attraktive Chance für Arbeitnehmer. Der Arbeitgeber gewinnt somit doppelt. Mit der bAV hat er ein Zuschussmodell gewählt, bei dem jeder investierte Euro direkt beim Arbeitnehmer ankommt. Zudem kann er die gezahlten Beiträge als Betriebsausgaben geltend machen. Durch die Entgeltumwandlung seiner Mitarbeiter spart er sich Sozialversicherungsbeiträge in Höhe von 20,95 Prozent (Stand März 2025). Und mit einem ansprechendem Arbeitgeber-Zuschuss erzeugt die Firma einen wertvollen Benefit, der für neue Mitarbeiter attraktiv ist und eine stärkere Mitarbeiterbindung erzielt.

- **„Wir haben schon einen Ansprechpartner für unsere Versicherungen.“**

Ein zuverlässiger Ansprechpartner für Versicherungsfragen ist wichtig. Sehr

gut, wenn der Arbeitgeber bereits professionell aufgestellt ist. Die bAV ist allerdings keine klassische Versicherung. Es handelt sich fast ausschließlich um arbeitsrechtliche Vorgänge und Verpflichtungen. Dabei ist tiefgreifendes Wissen im Arbeits-, Steuer-, Sozialversicherungs-, Betriebsverfassungs- und Betriebsrentenrecht erforderlich. Der Bereich Versicherungsrecht umfasst ausschließlich das Finanzierungsinstrument im Rahmen von versicherungsförmigen Durchführungswegen, die einen kleinen Teil des Ganzen ausmachen. Zudem ist ein klassischer Versicherungsvermittler, der ausschließlich die Beratung von Arbeitnehmern übernimmt, rechtlich als Erfüllungsgehilfe des Arbeitgebers einzuordnen. Somit obliegt die Haftung für fehlerhafte oder unvollständige Informationen weiterhin ihm. Da in diesem besonderen Fall eine Verjährungsfrist von 30 Jahren ab Renteneintritt gilt, sollten die Beratung und Dokumentation alle rechtlichen Voraussetzungen erfüllen. Die Expertise eines auf betriebliche Vorsorge spezialisierten Ansprechpartners ist also dringend zu empfehlen. Nur mit dieser umfassenden Beratung können Handlungsoptionen ergriffen und ein Konzept für die Betriebsrente definiert werden.

- **„Das funktioniert sowieso nicht.“**

Arbeitgeber sind verpflichtet, ihren Mitarbeitenden eine Betriebsrente anzubieten. Die beiden Pflichtbausteine sind gesetzlich im § 4a Gesetz zur Verbesserung der betrieblichen Altersversorgung (BetrAVG) und im § 2 Gesetz über den Nachweis der für ein Arbeitsverhältnis geltenden wesentlichen Bedingungen (NachwG) definiert. Ersterer regelt die umfangreiche Informationspflicht auf Verlangen des Mitarbeiters. Letzteres erfüllt das Text- beziehungsweise Schriftformerfordernis der allgemeinen Information zur Betriebsrente im Unternehmen. Besonders wichtig bei der

Umsetzung der Betriebsrente: Sie muss auf die Prozesse des jeweiligen Unternehmens passen. Alle Prozesse müssen sich in den Arbeitsablauf der Personalabteilung integrieren. So können moderne bAV-Lösungen vom Arbeitgeber an jeder einzelnen Position entweder digital, analog oder in beiden Ausprägungen installiert werden. Dies erleichtert einerseits die Funktionsweise und Verwaltung, andererseits die Nachfrage und Akzeptanz der Betriebsrente. Aus der ursprünglichen Verpflichtung wird so ein moderner, einfach zu verstehender Benefit, der bei Arbeitnehmern und Bewerbern beliebt ist und die Personalabteilung nicht zusätzlich belastet.

Fazit

Erfolgreiche bAV-Beraterinnen und -Berater haben viele überzeugende Antworten sowohl auf fachlicher Ebene als auch bei den häufigsten Einwänden im Beratungsgespräch. Beides, sowohl das Know-how als auch die Gesprächsführung, lassen sich erlernen und üben. Versicherungsgesellschaften mit strategischem Fokus auf die bAV bieten ihre Expertise vor Ort auch durch erfahrene bAV-Consultants für Vertriebspartner an. Diese Spezialisten sind nicht nur bei fachlichen Fragen exzellente Ansprechpartner, sondern fungieren darüber hinaus auch als Unterstützung im Arbeitgebergespräch. ■

Der Beitrag erscheint leicht verändert auch in Versicherungsmagazin 6/2025.



Verfasst von

Ruven Simon,

Leiter bAV-Vertrieb bei den WWK Versicherungen.



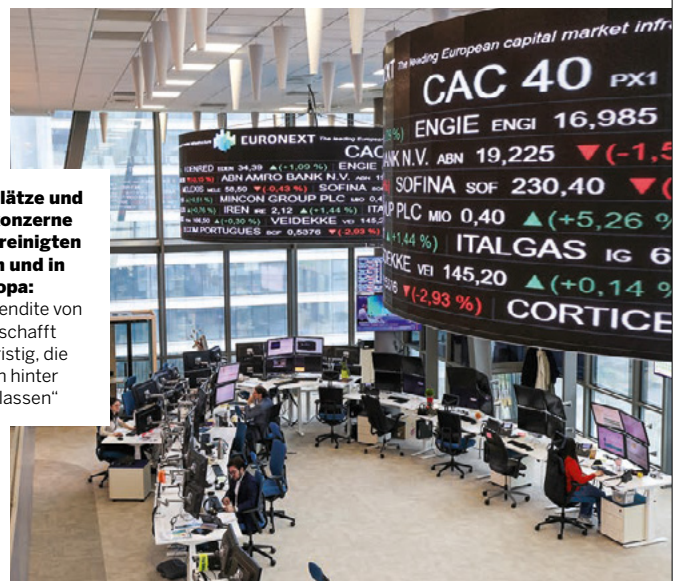
Thomas Merkl,

Referent im bAV-Bereich bei den WWK Versicherungen.



**Handelsplätze und
Börsenkonzerne
in den Vereinigten
Staaten und in
Europa:**

„Nur die Rendite von
Aktien schafft
es langfristig,
die Inflation hinter
sich zu lassen“





Rente mit Rendite

Moderne **Fondspolizen** investieren weiter in Aktien – selbst nach Rentenbeginn.
So profitieren Anleger dauerhaft vom Kapitalmarkt VON FRANK MERTGEN

Zum Stadtbild in München gehören die Verkaufsautomaten der Tageszeitungen, auch die des „Münchner Merkur“. Der titelte am 20. Oktober: „Bayern leben immer länger.“ Denn am Tag zuvor hatte das Gesundheitsministerium des Freistaats mitgeteilt: Laut dem neuen Gesundheitsreport des Landesamts für Gesundheit und Lebensmittelsicherheit (LGL) können Mädchen, die heute in Bayern geboren werden, im Durchschnitt mit 83,5 Lebensjahren rechnen, Jungen mit 78,9. In den vergangenen rund 130 Jahren hat sich die Lebenserwartung in Bayern damit mehr als verdoppelt. Welch ein erfreulicher Trend.

20 Jahre Rente beziehen. Das heißt aber auch: Wer heute 67 Jahre alt wird, kann mit einer nochmals gestiegenen Lebenserwartung rechnen: Frauen haben im Schnitt noch gut 19,5 Jahre, Männer 16,6 Jahre vor sich und können so lange Rente beziehen. Darauf ist das gesetzliche Rentensystem nicht vorbereitet, dem die schwarz-rote Bundesregierung gerade zusätzliche dreistellige Milliardenlasten für die nächsten Jahre aufbürden will. Die jungen Abgeordneten in der Union drohen, dem nächsten Rentenpa-

ket nicht zuzustimmen. Dann hätte die Bundesregierung keine Mehrheit im Bundestag. Das gesetzliche System steht also unter Stress, noch bevor das Gros der Babyboomer in den nächsten Jahren in Rente geht. Wer davor nicht die Augen verschließt, sollte mit mehr privater Vorsorge gegensteuern.

Es lohnt sich dabei, gewohnte Pfade zu hinterfragen und Alternativen zu prüfen. Die traditionelle Lebensversicherung hat als Instrument für den Vermögensaufbau an Attraktivität eingebüßt. Auch fondsgebundene Versicherungen, eigentlich eine vielversprechende Lösung, können Schwächen zeigen, insbesondere bei der Höhe der späteren Rente. Zwar ermöglichen sie in der Ansparphase die Beteiligung an Fonds/ETFs und damit eine Nutzung der langfristig hohen Renditechancen von Aktien. Doch die eigentliche Schwachstelle zeigt sich im Ruhestand. Üblicherweise wird das angesparte Kapital dann überwiegend in das konservativ verwaltete Sicherungsvermögen des Versicherers umgeschichtet. Diese defensive Anlagepolitik drückt die Rendite, und in Zeiten einer weiter steigenden Lebenserwartung führt das zu einem Problem: Die monatlichen Renten fallen vergleichsweise mager aus.

„An Aktien führt kein Weg vorbei.“

Der Ausweg liegt in moderneren Konzepten. Eine neue Generation fondsgebundener Polizen erlaubt es, auch in der Auszahlphase weiterhin in aktiv gemanagte Fonds oder ETFs zu investieren und sich damit die Renditechancen von Aktien zu erhalten. „Damit Ruheständlern mit vor allem Zinspapieren nicht zu früh das Geld ausgeht, führt an Aktien kein Weg vorbei“, unterstreicht Börsenfachmann Robert Halver, Chefanalyst der Baader Bank. „Nur deren Rendite schafft es langfristig, die Inflation hinter sich zu lassen. Internationale Aktien erzielten in der Vergangenheit eine durchschnittliche Rendite von rund zehn Prozent jährlich.“ Über eine Fondspolice in Fonds/ETFs engagiert zu bleiben, wahrt also die Chance auf deutlich höhere Rentenleistungen. Zudem enthalten viele dieser weiterentwickelten Vorsorgetarife flexible Bausteine für zusätzlichen Schutz etwa bei Berufsunfähigkeit.

Elf Anbieter im Test. Aber welche dieser Polizen bringen am meisten? Um das zu eruieren, hat die renommierte Ratingagentur Franke und Bornberg im Auftrag von Euro die neuartigen Fondspolizen einem Test unterzogen. Geprüft wur-

BILD: RICHARD B. LEVINE/SIPAUSA/PICTURE ALLIANCE, CHRISTOPHER DILL/S/LOOMBERG/GETTY IMAGES, MARTIN JUNG/ZOOMAR/PICTURE ALLIANCE, JOHN THYS/AF/GETTY IMAGES, LAVENDERTIME/ISTOCK, BENJIT TESSER/REUTERS, KRISTIAN FEITZ/WESTEND/PICTURE ALIANCE, ELENA ZOLOTVA/ISTOCK

18

Tausend Euro Unterschied beim erreichbaren Kapital bestehen zwischen der höchsten und der niedrigsten Erwartung.

Quelle: Franke und Bornberg/fb research

den die Angebote elf renommierter Versicherungen: Alte Leipziger, AXA, Continentale, Gothaer, HDI, Lebensversicherung von 1871, neue leben, Signal Iduna, Swiss Life, Volkswohl Bund und WWK.

Die Produkte von zwei der Anbieter weichen leicht von den anderen Modellen ab. „Bei der Alten Leipziger gibt es eine zeitlich begrenzte Auszahlphase, in der weiterhin in Fonds investiert wird“, erläutert Christian Monke, Studienleiter bei Franke und Bornberg. „Und bei der AXA wird in der sogenannten Aktivphase nach Rentenbeginn nicht in Fonds, sondern in eine Indexbeteiligung investiert.“ Beide Produkte bieten dem Vorsorgesparer damit eine Möglichkeit, in der Rentenphase von der Entwicklung am Kapitalmarkt zu profitieren, und sind Teil des Testfeldes.

35 Jahre sparen. Die Analyse basiert auf diesem Beispiel: Eine Person beginnt

mit 32 Jahren eine Fondspolice, zahlt bis zum Rentenalter 67 monatlich 100 Euro ein und erhält später eine lebenslange Rente. Ausgehend von diesem Musterfall setzen sich die Gesamtpunkte (siehe Tabelle) aus drei Komponenten zusammen.

Erstens fließt die Produktbewertung des unabhängigen Analysehauses Franke und Bornberg ein. Deren Ratingnote wird in eine Schulnote und anschließend in einen Punktwert übertragen (vgl. „So haben wir getestet“ rechts).

Zweitens wird der Kapitalaufbau bewertet. Hierfür wird berechnet, welcher Betrag sich über einen Zeitraum von 35 Jahren bei konstant 100 Euro monatlicher Einzahlung und einer angenommenen jährlichen Rendite von sechs Prozent ansammeln ließe. Die Unterschiede sind erheblich: Das mögliche Endkapital reicht von gut 99 000 Euro bis hin zu mehr als 117 000 Euro.

Die anfängliche Rentenzahlung ist zwar in der Tabelle aufgeführt, geht jedoch nicht gesondert in die Bewertung ein. Denn einige Anbieter arbeiten mit sogenannten teildynamischen Renten, die niedrig starten, später aber steigen. Die reine Anfangshöhe sagt daher wenig über die langfristig erzielbare Gesamtrente für den Versicherten aus.

Drittens wird der garantierte Rentenfaktor berücksichtigt. Er legt fest, wie viel Rente pro 10 000 Euro angespartem Kapital zu Beginn der Auszahlphase garantiert ist, unabhängig von Zinsentwicklung oder wirtschaftlicher Lage des Versicherers. Dieser Faktor wird bei Vertragsabschluss festgeschrieben. Im Test reicht er von 30,44 bei der Gothaer (also 30,14 Euro Rente pro 10 000 Euro angespartem Kapital) bis 19,82 bei einem Tarif der Signal Iduna.

Gesamtsieger WWK. Der Gesamtsieger mit der Gesamtnote 1,6 geht an die WWK Lebensversicherung a.G. mit ihrem Tarif WWK Premium FondsRente 2.0 pro Tarif FV25 Sx, Rentenphase Invest. Der zweite Tarif der Münchner holt sich zudem die Silbermedaille im Wettbewerb der innovativen Fondspolice. Den



Die Testsieger 18 Fondspolice von elf Anbietern – Daten und Bewertung auf einen Blick

Gesellschaft	Produktname	Rating	Punkte Rating	Mögliche Rente (6 %) in €
WWK Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit	WWK Premium FondsRente 2.0 pro Tarif FV25 Sx, Rentenphase Invest	FFF+	0,5	578,57
WWK Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit	WWK Premium FondsRente 2.0 pro Tarif FV25 NT, Rentenphase Invest	FFF+	0,5	548,96
Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.	ALfonds FR10 Fondsbasierte Auszahlphase ¹	FFF+	0,5	550,20
Continentale Lebensversicherung AG	Rente Invest Tarif RI Investororientierter Rentenbezug	FFF+	0,5	483,28
Gothaer Lebensversicherung AG	Fondsrente (ETF) Investororientierter Rentenbezug Erhöhter Mindestrentenfaktor	FFF+	0,5	539,90
AXA Lebensversicherung AG	JustInvest Fonds-PrivatRente Erhöhte Indexrente ²	FFF+	0,5	496,00
Gothaer Lebensversicherung AG	Fondsrente (ETF) Investororientierter Rentenbezug	FFF+	0,5	541,40
Lebensversicherung von 1871 a.G. München	MeinPlan Tarif FRV Vertragsguthaben Fondsgebundene Verrentung	FFF+	0,5	464,11
neue leben Lebensversicherung AG	AktivplanTarifNARH25 (Fonds) Flexibler fondsgebundener Rentenbezug AktivplanTarifNARH	FFF+	0,5	388,81
Continentale Lebensversicherung AG	EasyRente Invest Tarif ERI Investororientierter Rentenbezug	FFF+	0,5	484,44
HDI Lebensversicherung AG	CleverInvest Privatrente Tarif HARF22 Flexibler fondsgebundener Rentenbezug	FFF+	0,5	446,32
HDI Lebensversicherung AG	CleverInvest GREEN Privatrente Tarif HARF22gr Flexibler fondsgebundener Rentenbezug	FFF+	0,5	446,32
Signal Iduna Lebensversicherung AG	SI Pur Invest Fondsgebundener Rentenbezug SI Pur Invest	FFF+	0,5	445,62
Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G.	FONDS PUR Tarif FR Fondsgebundener Rentenbezug	FFF+	0,5	584,60
Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G.	FONDS PUR NEXT Tarif FR Fondsgebundener Rentenbezug	FFF+	0,5	571,97
Swiss Life Lebensversicherung SE	Swiss Life Maximo Tarife 712/713 (Garantieniveau 0 %)	FFF	0,8	498,54
Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G.	FONDS FITTERRY Tarif FPR Fondsgebundener Rentenbezug	FFF	0,8	540,41
Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G.	FONDS FITTERRY NEXT Tarif FPR Fondsgebundener Rentenbezug	FFF	0,8	540,41

Stand: Oktober 2025; ¹ fondsbasierte Auszahlphase während der Verlängerungsphase (aufgeschobener Rentenbeginn); ² Auszahlphase mit Indexbeteiligung in der Aktivphase;

Steuern & Sparen Fondspolizen

Bronze-Rang sichert sich die Alte Leipziger (Details siehe Tabelle unten).

Die Stärken des Sieger-Tarifs verdeutlichen wenige Fakten: Die WWK Premium FondsRente 2.0 bietet über 100 Fonds und acht thematische Anlagebaskets, die der Vorsorgesparrer flexibel kombinieren kann. Er entscheidet zu Rentenbeginn, ob er das gesamte angesparte Kapital oder nur einen Teil davon gleich als Rente beziehen will. Neu ist ein CashPlan, der laufende Entnahmen in gewünschter Höhe ermöglicht.

Flexibilität ist generell Trumpf: Kunden können während der Vertragslaufzeit Beiträge erhöhen oder reduzieren, Zuzahlungen leisten und Entnahmen tätigen. Den Rentenbeginn können sie individuell bis zum 90. Lebensjahr wählen. „Ein garantierter Rentenfaktor mit Besserstellungsoption sorgt für eine automatische Anpassung an höhere Werte bei verbesserten Rechnungsgrundlagen“, sagt WWK-ChefJürgen Schrameier. „Dank aktueller Rechnungsgrundlagen ist der Rentenfaktor im aktuellen Tarifwerk von hohem Niveau nochmals gestiegen.“ Die Auswertung zeigt, dass die WWK-Fondsrenten einen hohen garantierten Rentenfaktor bieten. 

So haben wir getestet

Drei wichtige Kriterien bestimmen das Testergebnis:

Mögliches Kapital: Hier wird erhoben, wie viel im Modellfall bei den jeweiligen Fondspolizen bis zum Renteneintrittsalter bei einer monatlichen Einzahlung von 100 Euro ab dem Alter von 32 Jahren insgesamt an Kapital zusammenkommt (siehe Spalte „Mögliches Kapital“). Annahme: Das Fondsportfolio schafft im Schnitt sechs Prozent Wertsteigerung jährlich. Da bei den Polizen je nach Gesellschaft und Tarif unterschiedliche Kosten anfallen (Provisionen, Abschlusskosten), erzielen die Produkte Überschüsse, die binnen 35 Jahren verschiedene Höhen erreichen.

Produktrating von Franke und Bornberg: Dieses Rating fondsgebundener Rentenpolizen ordnet die Produkte unterschiedlichen Klassen und Punktzahlen zu. Zum Beispiel steht die Spitzennote FFF+ für „hervorragend“ und wird mit 0,5 Punkten bewertet. FFF steht für „sehr gut“ und umfasst eine Spanne von 0,6 bis 1,5 Punkten.

Garantierter Rentenfaktor: Er gibt das Umrechnungsverhältnis zwischen der zu erwartenden Rente und dem vorhandenen Vertragsguthaben an. Er legt also fest, wie viel Euro an Monatsrente ein Vorsorgesparrer zu Beginn der

Auszahlphase für seinen Policenwert erhält. Beträgt das Guthaben beispielsweise 100 000 Euro und der Rentenfaktor 25, resultiert daraus eine monatliche Rente in Höhe von 250 Euro.

Bewertung im Detail

	Bewertung in Punkten	Bewertung in Punkten
Mögliches Kapital	Produktrating	
> 117 000 €	0,5	FFF+
> 116 000 €	0,6	FFF
> 115 000 €	0,7	
> 114 000 €	0,8	
> 113 000 €	0,9	
> 112 000 €	1,0	
> 111 000 €	1,1	
> 110 000 €	1,2	
> 109 000 €	1,3	
> 108 000 €	1,4	
> 107 000 €	1,5	
> 106 000 €	1,6	
> 105 000 €	1,7	
> 104 000 €	1,8	
> 103 000 €	1,9	
> 102 000 €	2,0	
> 101 000 €	2,1	
> 100 000 €	2,2	
> 99 000 €	2,3	

Quelle: Franke und Bornberg (Rating), Euro

	Mögliches Kapital (6%) in €	Punkte Kapital	Garantierter Rentenfaktor	Punkte Rentenfaktor	Todesfallleistung Anspruchphase	Todesfallleistung Rentenphase	Fonds	Punkte gesamt
	117 080	0,5	29,14	0,6	Vertragsguthaben	Rentengarantiezeit	Amundi Prime GLOBAL - UCITS ETF DR ©	1,6
	111 218	1,1	29,14	0,6	Vertragsguthaben	Rentengarantiezeit	Amundi Prime GLOBAL - UCITS ETF DR ©	2,2
	109 116	1,3	27,85	0,8	Vertragsguthaben	Rentengarantiezeit	iShares Core MSCI World UCITS ETF USD (Acc)	2,6
	110 511	1,2	26,70	0,9	Vertragsguthaben	Rentengarantiezeit	iShares Core MSCI World UCITS ETF USD (Acc)	2,6
	105 113	1,7	30,44	0,5	Vertragsguthaben, mind. Beitragsrückgewähr	Rentengarantiezeit	iShares Core MSCI World UCITS ETF USD (Acc)	2,7
	113 386	0,9	21,78	1,4	Vertragsguthaben, mind. Beitragsrückgewähr	Rentengarantiezeit	Amundi Prime Europe UCITS ETF DR	2,8
	108 959	1,4	25,88	1,0	Vertragsguthaben, mind. Beitragsrückgewähr	Rentengarantiezeit	iShares Core MSCI World UCITS ETF USD (Acc)	2,9
	107 988	1,5	26,90	0,9	Vertragsguthaben	Rentengarantiezeit	iShares Core MSCI World UCITS ETF USD (Acc)	2,9
	109 839	1,3	24,05	1,1	Vertragsguthaben	Rentengarantiezeit	iShares Core MSCI World UCITS ETF USD (Acc)	2,9
	110 777	1,2	22,94	1,3	Vertragsguthaben	Rentengarantiezeit	iShares Core MSCI World UCITS ETF USD (Acc)	3,0
	107 360	1,5	23,90	1,2	Vertragsguthaben, mind. Beitragsrückgewähr	Restkapitalisierung	iShares Core MSCI World UCITS ETF USD (Acc)	3,2
	107 360	1,5	23,90	1,2	Vertragsguthaben, mind. Beitragsrückgewähr	Restkapitalisierung	iShares Core MSCI SRI World UC. ETF USD (Acc)	3,2
	109 814	1,3	19,82	1,6	Vertragsguthaben	Rentengarantiezeit	iShares MSCI Europe SRI UCITS ETF EUR (Acc)	3,4
	107 793	1,5	20,54	1,5	Vertragsguthaben, mind. Beitragsrückgewähr	Rentengarantiezeit	iShares Core MSCI World UCITS ETF USD (Acc)	3,5
	106 011	1,6	20,54	1,5	Vertragsguthaben, mind. Beitragsrückgewähr	Rentengarantiezeit	Amundi Index MSCI EUR. SRI - UCITS ETF DR ©	3,6
	99 178	2,3	21,83	1,4	Vertragsguthaben	Rentengarantiezeit	iShares Core MSCI World UCITS ETF USD (Acc)	4,5
	99 646	2,3	20,54	1,5	Vertragsguthaben, mind. Beitragsrückgewähr	Rentengarantiezeit	Fondsbox 7 (Aktienanteil max. 100 %)	4,6
	99 646	2,3	20,54	1,5	Vertragsguthaben, mind. Beitragsrückgewähr	Rentengarantiezeit	NEXT Fondsbox 4 (Aktienanteil max. 65 %)	4,6

Quelle: Franke und Bornberg/fb research, eigene Berechnungen

20.03.2025 Branche

Die Makler-Champions 2025 stehen fest!



*Versicherungsmagazin hat zum 15. Mal in Zusammenarbeit mit **Service Value** die **Makler-Champions** gekürt. Die Gewinner 2025 wurden in sieben Kategorien sowie mit einigen Sonderpreisen ausgezeichnet. Die Preisverleihung fand im stilvollen Rahmen in Köln am Rheinufer statt, mit direktem Blick auf den berühmten Dom. Moderiert wurde die Veranstaltung von **Anja Schüür-Langkau**, Chefredakteurin von *Versicherungsmagazin*, und **Claus Dethloff**, Geschäftsführer von *Service Value*.*

Die Ergebnisse einer der größten Maklerbefragungen Deutschlands liegen vor. Der Award Makler-Champions erfasst übergeordnete und zugleich zentrale Aspekte, die ein Versicherer gegenüber den Maklerinnen und Maklern in hohem Maße erfüllen sollte. Dies gewährt letztlich eine erfolgreiche und nachhaltige partnerschaftliche Zusammenarbeit.

Exklusiv für Versicherungsmagazin befragt Service Value einmal im Jahr die Maklerinnen und Makler in Deutschland. 2025 dienten insgesamt **1.682 Maklerurteile** als Grundlage für die Bewertung hinsichtlich Service- und Partnerwert, die Versicherer der Maklerschaft bieten. Auf dieser Basis wurden die servicestärksten Unternehmen in den **Sparten Leben, Kranken, Schaden, Rechtsschutz** und **Gewerbesach** sowie **Maklerdienstleister und -verwaltungsprogramme (MVP)**.

Aspekte für eine gute Zusammenarbeit

Die Befragung untersucht drei Aspekte bei der Zusammenarbeit von Maklern und Versicherern. Erstens die **Integration**, also wie kompatibel die zentralen Service- und Technikleistungen des Anbieters mit den Strukturen und Prozessen beim Makler sind. Zweitens die **Befähigung**, das bedeutet, wie stark die Service- und Unterstützungsleistungen auf den Vertriebserfolg des Maklers einzahlen. Drittens der **Zusatznutzen**, der ein Maß der zusätzlichen Serviceleistungen für das Maklerunternehmen ist, also den Mehrwert repräsentiert. Die Rankings zur Ermittlung der Makler-Champions zeigen dabei einer Skala von 0 bis 100, wie gut die Versicherungsunternehmen diese drei Aspekte erfüllen.

Je Sparte werden die besten Versicherer ausgewiesen, außerdem die besten Makler-Dienstleister und -Verwaltungsprogramme. Auf Basis des empirischen Mittelwerts werden die Top-Ten-Anbieter auf einen Bronze-, Silber- oder Goldrang platziert und ausgezeichnet. Ebenfalls werden drei Allsparten-Champions prämiert und in diesem Jahr gibt es für die besten der sieben Kategorien über den Zeitraum der vergangenen fünf Jahre jeweils noch das Platinsiegel der Zuverlässigkeit.

Die Gewinner



Die Makler-Champions 2025 im Sektor "Krankenversicherer"

In der Sparte **Krankenversicherer** besetzen in diesem Jahr **Die Bayerische**, der **Münchener Verein** und die **Nürnberger** die begehrten Gold-Ränge. Die **UKV** und **Universa** erhielten Silber. Bronze-Gewinner sind **Arag**, **Concordia**, **DBV**, **Die Continentale** und die **Hallesche**.

Die Makler-Champions 2025 im Sektor "Lebensversicherer"

In der Sparte **Lebensversicherer** überzeugten in diesem Jahr **Die Bayerische, Volkswohl Bund** und **WWK** und erhielten somit **Gold**. Auf den **Silber**-Rang schafften es die **Dela Lebensversicherungen** und die **Helvetia**. Die **Bronze**-Kandidaten sind in diesem Jahr **Nürnberger, Standard Life, Stuttgarter, Swiss Life** und **Universa**.

Die Makler-Champions 2025 im Sektor "Schadenversicherer"

In der Sparte **Schadenversicherer** gibt es dieses Jahr 3 stolze **Gold**-Sieger: **Die Bayerische, die NV-Vericherungen** und der **Volkswohl Bund (prokundo)**. Nicht weniger stolz können die **Silber**-Kandidaten sein. Zu diesen gehören **Barmenia (Adcuri), Die Haftpflichtkasse** sowie die **GEV Grundeigentümer-Versicherung**. **Bronze**-Status errangen zudem die **Baloise, Concordia, Helvetia** und **Itzehoer**.

Die Makler-Champions 2025 im Sektor "Rechtsschutzversicherer"

Die **Gold**-Prämierten bei den **Rechtsschutzversicherern** heißen 2025 **Deurag, Ergo** und **KS/Auxilia**. **Silber**-gewannen in diesem Jahr **Arag, Concordia, DMB** und **NRV**. Und drei Unternehmen schafften es auf den **Bronze**-Rang: **Advocard, Itzehoer** und **Roland**.

Die Makler-Champions 2025 im Sektor "Gewerbesachversicherer"

Zwei Unternehmen erreichten hier den **Gold**-Status. Dies sind **Die Bayerische**, und der **Volkswohl Bund (prokundo)**. **Silber**-Sieger sind die **Alte Leipziger, Helvetia** und **Rhion.digital**. Und fünf Versicherer sicherten sich die **Bronze**-Plätze: **AIG, Allianz, Signal Iduna, Versicherungskammer Bayern** sowie **VHV**.

Die Makler-Champions 2025 im Sektor "Maklerdienstleister"

Bei den Maklerdienstleistern gab es in diesem Jahr drei **Gold**-Prämierte: Den **DEMV Deutscher Maklerverbund**, die **Vema Versicherungsmakler Genossenschaft** und die **vfm Versicherungs- & Finanzmanagement**. **Silber** holte sich die **Status** und insgesamt sechs Unternehmen gewannen **Bronze**: **Aruna, Fonds Finanz Maklerservice, Fonds Konzept, German Broker.net, SDV Servicepartner der Versicherungsmakler** und **Wifo**.

Die Makler-Champions 2025 im Sektor "Maklerverwaltungsprogramme"

Maklerverwaltungsprogramme sind für Maklerinnen und Makler ein sehr wichtiges Instrumentarium. Hier gewannen **Gold**: **Finass, Insurgo, Keasy/vfm** und **Professional works von DEMV**. Über **Silber** können sich freuen: **aB-Agenta (ArtBase! Software), Ameise/Blau Direkt** und **Mein MVP (Digital Broking)**. **Bronze** gewannen: **AMS (Assfinet), Pro Client/Lauton Software** und **Softfair Akquise Center**.

Sonderpreise

Die **Allsparten-Auszeichnung** in **Gold** geht an **Die Bayerische**, der **Volkswohl Bund (prokundo)** holt **Silber** und den **Bronze**-Rang belegt die **Helvetia**.

„Mit KI eine Mehrrendite erzielen“

Der WWK KI Alpha – Aktien Welt nutzt die Möglichkeiten Künstlicher Intelligenz (KI) bei der Datenanalyse ebenso wie bei Titelauswahl. Das Ziel: eine Mehrrendite nach Kosten gegenüber dem MSCI World Index. Über die Mehrwerte des KI-Fonds und Besonderheiten im Anlageprozess berichten Stefan Bauer, Leiter Verkaufsförderung/Werbung der WWK Versicherungen und Mitglied des Verwaltungsrates WWK Investment S. A. sowie Roland Kluger, Bereichsleiter Kapitalanlage der WWK Versicherungen und Vorsitzender des Verwaltungsrats WWK Investment S. A.

FONDS exklusiv: Was war der Auslöser, mit einem KI-Fonds einen neuen Weg einzuschlagen?

STEFAN BAUER: Unsere Luxemburger Tochtergesellschaft WWK Investment S. A. ist seit über 20 Jahren mit Dachfonds auf dem deutschen Markt erfolgreich. Doch die Anlagepräferenzen haben sich im Zeitverlauf verändert: Während die Nachfrage nach ETFs steigt und steigt, geht das Interesse an Dachfonds zurück. Deshalb habe ich bei uns im Haus keinen Zweifel daran gelassen und betont: Wir brauchen etwas Neues, aber keinen weiteren x-ten Aktienfonds oder ETF, sondern eine innovative Idee mit einer überzeugenden Story, die bei unseren Kunden und Vermittlern gut ankommt.

Wie entstand die Idee, einen KI-basierten Aktienfonds herauszubringen?

ROLAND KLUGER: Gerade für unsere Mandate der WWK Gesellschaften schauen wir uns weltweit neue Entwicklungen und Trends an. In einem informativen Gespräch mit unserem Geschäftspartner Ultramarin Anfang letzten Jahres wurde mir aufgezeigt, welche Optionen der Einsatz von Künstlicher Intelligenz, kurz KI, in der Kapitalanlage eröffnet. Dabei zeigte sich, dass sowohl die WWK im Rahmen ihres Sicherungsvermögens als auch unsere Kunden direkt von diesen Möglichkeiten profitieren könnten. Das war auch die Geburtsstunde des Publikumsfonds WWK KI Alpha – Aktien Welt.

KI hat viele Gesichter. Welche Möglichkeiten eröffnet KI bei der Kapitalanlage?

R. K.: Richtig, es geht hier nicht um generative KI wie ChatGPT oder Sprachmodelle. Im Fokus liegt die Datenanalyse, die im Asset Management von jeher eine zentrale Rolle spielt. Doch die Datenmengen werden immer größer, sodass der Mensch gegenüber KI immer mehr ins Hintertreffen gerät. So hat KI das quantitative Management auf eine ganz neue Ebene gehoben, weil sie eine Datenanalyse ermöglicht, die mit bisherigen Quant-Modellen nicht erreichbar ist. Das gilt besonders für mehrdimensionale nichtlineare Zusammenhänge.

SMARTER INVESTIEREN MIT KI-POWER



WWK Investment S.A. als auflegende Fondsgesellschaft:

Das Know-how und die Erfahrung aus jahrzehntelangen Anlageerfolgen fließen in den Fonds ein.



KI-Plattform der neuesten Generation des Anlageberaters Ultramarin:

Der Fonds setzt auf das revolutionäre Potenzial der KI bei der Portfoliozusammenstellung.



Ein Kernziel des Fonds:

Die Kennzahl Alpha steht für die Überrendite eines Fonds gegenüber einem Vergleichsindex.



Der Anlageschwerpunkt:

Der Fonds investiert das Kapital in die vielversprechendsten Aktien weltweit.

Fotos: beigestellt (3)

S. B.: Folgenden Zahlenwert finde ich in diesem Zusammenhang beeindruckend: Unser Partner Ultramarin verarbeitet pro Tag in etwa 500.000 Finanzinformationen. Eine Datenmenge, die sich nur durch den Einsatz von KI beherrschen und nutzen lässt. KI kann nicht in die Zukunft schauen und einen Konflikt vorhersagen. Aber KI lernt durch Machine Learning unaufhörlich dazu und ist so in der Lage, Veränderungen in den Umfeldbedingungen frühzeitig zu erkennen, die auf eine Anomalie hinweisen könnten.

Warum haben Sie sich für Ultramarin als KI-Partner entschieden?

R. K.: Seit vielen Jahren haben wir quantitative Modelle im Einsatz, sozusagen die Vorgängerkonzepte der neuesten Entwicklungen von Ultramarin. Wir haben sehr früh das innovative Unternehmen als KI-Pionier im Asset Management entdeckt. Ich kenne kein vergleichbares unabhängiges Experten-Team, das die erforderlichen Erfahrungen und Kompetenzen in technischer und ökonomischer Hinsicht so gut miteinander verbindet. Ultramarin überzeugt vor allem durch die eigens entwickelte Datenbank, da Datenqualität für die Prognosegüte und somit den Anlageerfolg entschei-

„Die KI ermittelt täglich die Aktien mit der größten Wahrscheinlichkeit einer Out- oder Underperformance.“

Stefan BAUER,
WWK



dend ist. Wir freuen uns sehr, dass wir Ultramarin als exklusiven Partner gewonnen haben.

Wie wird der WWK KI Alpha – Aktien Welt gemanagt?

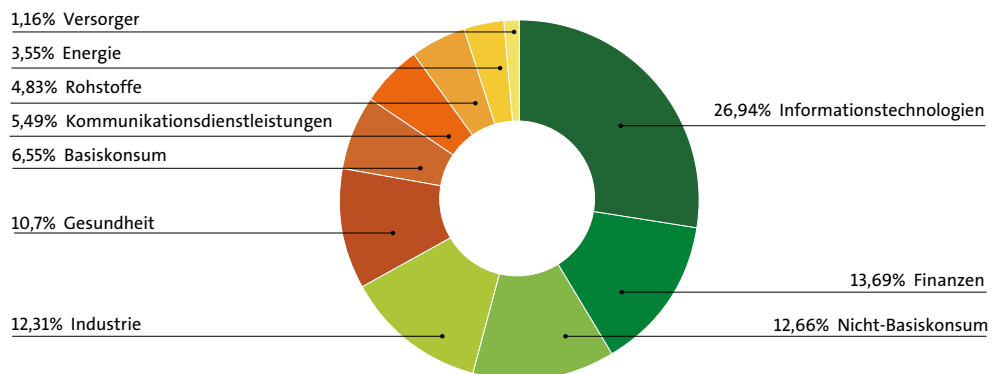
R. K.: Ausgehend von den knapp 1.400 Titeln des Weltindex MSCI World wählt die KI die Aktientitel mit der größten Chance auf eine Outperformance gegenüber dem Index aus. Denn der WWK KI Alpha – Aktien Welt verfolgt nicht das Ziel, den Weltindex wie ein entsprechender ETF bestmög-

lich nachzubilden. Vielmehr strebt der Fonds ein Alpha an, also eine Überrendite gegenüber dem MSCI World. Das hat zur Folge, dass sich der Fonds auf 100 bis 140 Portfoliotitel fokussiert, welche die größte Outperformance erwarten lassen. Folglich ist der KI-Fonds in den Großteil der Indextitel nicht oder mit einer Über- bzw. Untergewichtung investiert.

Geht der Fonds dabei Länder- oder Sektorwetten ein?

R. K.: Nein, als reiner Aktienfonds ist

BREITE AUFSTELLUNG MINIMIERT ANLAGERISIKEN



Quelle: WWK Investment S.A., Stand 06/2025

48 Interview / Advertorial VORSORGE

der Fonds stets nahe 100 Prozent bei ähnlich großen Anteilen wie der MSCI World in die Aktienmärkte der vier Hauptregionen investiert, insbesondere den USA mit einem Anteil von über 70 Prozent sowie Kanada, Japan und Europa. Die Gewichtungen im Fonds dürfen hiervon maximal mit bis zu 2,5 Prozent abweichen. Andere Regionen werden ausgeblendet, da sie mit einem gesamten Indexanteil von rund vier Prozent nicht von Bedeutung sind. Während diese Länderaufteilung jährlich kontrolliert wird, sorgt ein monatliches Rebalancing für eine regelmäßige Portfolio-Optimierung. Bezüglich der Branchen- und Sektorgewichte im Vergleich zum Index lassen wir nur maximal 2,5 Prozent Abweichung zu. Das Alpha soll also vorwiegend durch erfolgreiche Titelselektion erwirtschaftet werden.

Wie transparent ist der Anlageprozess?

S. B.: Die Kapitalanlageentscheidungen sind zu jeder Zeit sehr transparent. Denn die KI ermittelt täglich die Aktien mit der größten Wahrscheinlichkeit einer Out- oder Underperformance und nennt gleichzeitig die Treiber für die getroffenen Prognosen. Das können gute Gewinnerwar-

„Die WWK hat im Rahmen ihres Sicherungsvermögens rund 50 Millionen Euro in den Fonds investiert.“

Roland KLUGER,
WWK



tungen ebenso sein wie ein hohes Momentum oder positive Analystenentscheidungen. Außerdem werden Nachhaltigkeitsfaktoren dadurch berücksichtigt, dass Ausschlusskriterien zum Beispiel im Hinblick auf kontroverse Waffen zum Einsatz kommen. Anders als vielfach angenommen schafft der disziplinierte und nachvollziehbare Anlageprozess der KI eine maximale Transparenz gegenüber den emotionsgetriebenen Anlageentscheidungen von Analysten und Fondsmanagern.

Was entgegnen Sie Beratern und Anlegern, die eher skeptisch auf KI-Entwicklungen im Asset Management schauen?

S. B.: KI ist längst Teil unseres Alltags. ChatGPT hat das Thema zwar in den medialen Fokus gerückt, die ersten KI-Ansätze gab es aber bereits 1956. Inzwischen begegnet uns KI überall, angefangen bei Wetterprognosen über Fahrassistentensysteme bis hin zur Gesundheitsvorsorge. So wie in diesen Anwendungsbereichen können wir auch dem KI-Einsatz bei der Kapital-

LANGFRISTIG STEIGENDE MEHRRENDITE



Darstellung der kumulierten Wertentwicklung der KI-Strategie (Mit Berücksichtigung von Transaktionskosten, vor Fondskosten) und der Benchmark. Analysezeitraum: 01.01.2014 – 31.10.2024 (Out-of-Sample Backtest), Quelle: Ultramarin GmbH

anlage vertrauen. Bei unserem WWK KI Alpha – Aktien Welt kommt hinzu, dass das WWK Fondsmanagement die Portfoliosteuerung überwacht und ein kontinuierliches Risikomanagement sicherstellt.

Gibt es Erkenntnisse darüber, wie sich der Fonds in einer Börsenkrise verhalten würde?

S. B.: Ja, Ultramarin hat analysiert, wie sich der Fonds bei einem der größten Börseneinbrüche der jüngeren Vergangenheit, nämlich beim Ausbruch von Corona, verhalten hätte. Tatsächlich hätte die KI die Zahl der Portfoliotitel massiv innerhalb kürzester Zeit auf rund 200 erhöht und damit genau das getan, was wir als Fondsexperten stets empfehlen: Risikoreduktion durch breite Streuung bei erhöhter Unsicherheit. Durch die richtige Titelselektion in den ersten drei Monaten nach Pandemieausbruch erzielte die Strategie eine klare Outperformance gegenüber dem MSCI World.

Welches Anlageziel verfolgt der WWK KI Alpha – Aktien Welt?

R. K.: Der Fonds strebt eine jährliche Outperformance gegenüber dem MSCI World von etwa zwei Prozent nach Kosten an. Das erscheint auf

die Schnelle betrachtet wenig zu sein, aber auf lange Sicht summiert sich die Mehrrendite durch den Zinseszinsseffekt erheblich. Im Wettbewerbsvergleich mit herkömmlichen aktiv gemanagten Aktienfonds liegen wir dann auch ganz weit vorne.

Ist der Fonds bereits gestartet?

R. K.: Ja, der Fonds wurde bereits im Dezember 2024 aufgelegt. In diesem Zuge hat die WWK im Rahmen ihres Sicherungsvermögens rund 50 Millionen Euro in den Fonds investiert. Im Februar 2025 folgte die Vertriebszulassung des Fonds, sodass Neueinsteiger nicht mehr mit auflegungsbedingten Kosten belastet werden.

An welchen Anlegertyp richtet sich der KI-Fonds?

R. K.: Der WWK KI Alpha – Aktien Welt wendet sich an Anleger, die sich mit einer durchschnittlichen Kapitalanlage nicht zufrieden geben. So ist zum Beispiel ein ETF auf den MSCI World extrem kostengünstig, bietet Anlegern aber lediglich eine Teilhabe an der Wertentwicklung des Weltindex. Mehr nicht. Bei unserem KI-Fonds fällt zwar etwa die Hälfte der Kosten eines aktiv gemanagten Aktienfonds an. Gleichzeitig erhalten die

Anleger aber die Chance auf eine ansehnliche Mehrrendite gegenüber den weltweiten Aktienmärkten.

Aktuell stellen Sie den KI-Fonds Ihren Vertriebspartnern vor. Wie war deren erste Resonanz?

S. B.: Das Fondskonzept wird von unseren Vertriebspartnern mit hohem Interesse aufgenommen. Es gab viele Aha-Effekte hinsichtlich der Einsatzfelder von KI im Asset Management. Vor dem Hintergrund der politischen Unwägbarkeiten in den USA begeistert besonders, dass die langfristig ausgerichteten Anlageentscheidungen frei von Emotionen getroffen werden.

Stichwort Langfristigkeit. Können auch Ihre Fondspolice-Kunden die Chancen des WWK KI Alpha – Aktien Welt für Ihre Altersvorsorge nutzen?

S. B.: Ja, das ist uns besonders wichtig, dass unsere Kunden ihre langfristig ausgelegte Altersvorsorge auf rationalen Anlageentscheidungen aufbauen können. Deshalb freue ich mich, dass unser KI-Fonds innerhalb sämtlicher Fondspolice der WWK genutzt werden kann – ganz gleich, ob innerhalb der betrieblichen Altersvorsorge, mit Riester-Förderung oder in der privaten Vorsorge.

ZWEI STARKE PARTNER - EIN ANLAGEERFOLG



- Luxemburgische Investmenttochter des WWK-Konzerns
- Mehrfach ausgezeichnet für hervorragende Leistungen im Fondsmanagement
- Erstklassige Investmentlösungen für die verschiedensten Anlageziele
- Zugriff auf die Kapitalmarktexpertise und Ressourcen des substanz-stärksten Versicherers WWK Lebensversicherung a. G.



- Anlageberater und Technologie-Innovator
- Langjährige Erfahrung und Kompetenz in Machine Learning und Asset Management
- Klarer Fokus auf KI: Ultramarin („strahlendes Blau“) in Anlehnung an den Computer Deep Blue („tiefblau“)
- Entwicklung der innovativen KI-Plattform: tagesaktuelle Aktien-Analyse von über 5.000 Unternehmen auf der ganzen Welt

[Home](#) / [Versicherungen](#) / [Neuer Investmentfonds WWK KI Alpha – Aktien Welt](#)

Neuer Investmentfonds WWK KI Alpha – Aktien Welt

20.02.2025



Roland Kluger, Verwaltungsratsvorsitzender der WWK Investment S.A. / Foto: © WWK



Die WWK Investment S.A. hat zum Ende des Jahres 2024 einen neuen Fonds für private Anleger lanciert. Der WWK KI Alpha - Aktien Welt ist ein global investierender Aktienfonds, der insbesondere auf das fortschrittliche Potenzial der KI bei der Portfoliozusammenstellung setzt.

Dabei arbeiten die Kapitalmarktexperten der WWK mit dem externen Anlageberater und Technologie-Innovator Ultramarin Capital GmbH zusammen. Die innovative KI-Plattform des Deep-Tech- Unternehmens ermöglicht eine tagesaktuelle Aktien-Analyse von über 5.000 Unternehmen auf der ganzen Welt. Anlageziel des Fonds ist es, eine positive aktive Rendite gegenüber dem Vergleichsindex MSCI World zu erwirtschaften.

finanzwelt



Entwicklungsschritt in der Fondswelt. Er zeichnet sich durch einen besonders hohen KI-Integrationsgrad aus. So können unsere Kapitalmarktexperten im Zusammenspiel mit der KI-Plattform von Ultramarin das volle Potenzial der Finanzmärkte für unsere Kunden nutzen.“

Stefan Bauer, Verwaltungsrat der WWK Investment S.A. ergänzt: „Der WWK KI Alpha - Aktien Welt bietet dank modernster Technologien hervorragende Renditechancen. Damit passt er perfekt zu den innovativen Fondspolicen der WWK. Verfügbar mit und ohne Garantie setzen diese regelmäßig neue Maßstäbe im Versicherungsmarkt. Gemeinsam entsteht so die optimale Kombination für eine leistungsstarke Altersvorsorge.“

Dr. Daniel Willmann, Mitgründer und Geschäftsführer von Ultramarin, sagt: „Wir freuen uns sehr über die Partnerschaft mit der WWK und die Chance, mit unserer innovativen KI-Lösung nachhaltigen Mehrwert bei der globalen Aktienanlage zu ermöglichen.“

Nächste Seite →

Mehr aus dieser Kategorie

WWK

Smarter investieren mit KI-Power

Der neue Investmentfonds WWK KI Alpha - Aktien Welt



^ v. l. n. r.

Roland Kluger, Verwaltungsratsvorsitzender der WWK Investment S.A.

Stefan Bauer, Verwaltungsrat der WWK Investment S.A.

Dr. Daniel Willmann, Mitgründer und Geschäftsführer von Ultramarin

Die WWK Investment S.A. hat zum Ende des Jahres 2024 einen neuen Fonds für private Anleger lanciert. Der WWK KI Alpha - Aktien Welt ist ein global investierender Aktienfonds, der insbesondere auf das fortschrittliche Potenzial der KI bei der Portfoliozusammenstellung setzt. Dabei arbeiten die Kapitalmarktexperten der WWK mit dem externen Anlageberater und Technologie-Innovator Ultramarin Capital GmbH zusammen. Die innovative KI-Plattform des Deep-Tech-Unternehmens ermöglicht eine tagesaktuelle Aktien-Analyse von über 5000 Unternehmen auf der ganzen Welt. Anlageziel des Fonds ist es, eine positive aktive Rendite gegenüber dem Vergleichsindex MSCI World zu erwirtschaften.

Roland Kluger,
Verwaltungsratsvorsitzender der WWK Investment S.A., erklärt:

„Der WWK KI Alpha - Aktien Welt ist der nächste Entwicklungsschritt in der Fondswelt. Er zeichnet sich durch einen besonders hohen KI-Integrationsgrad aus. So können unsere Kapitalmarktexperten im Zusammenspiel mit der KI-Plattform von Ultramarin das volle Potenzial der Finanzmärkte für unsere Kunden nutzen.“

Stefan Bauer,
Verwaltungsrat der WWK Investment S.A., ergänzt:

„Der WWK KI Alpha - Aktien Welt bietet dank modernster Technologien hervorragende Renditechancen. Damit passt er perfekt zu den innovativen Fondspolicen der WWK. Verfügbar mit und ohne Garantie setzen diese regelmäßig neue Maßstäbe im Versicherungsmarkt. Gemeinsam entsteht so die optimale Kombination für eine leistungsstarke Altersvorsorge.“

Dr. Daniel Willmann,
Mitgründer und Geschäftsführer von Ultramarin, sagt:

„Wir freuen uns sehr über die Partnerschaft mit der WWK und die Chance, mit unserer innovativen KI-Lösung nachhaltigen Mehrwert bei der globalen Aktienanlage zu ermöglichen.“

VERSICHERUNG



Die WWK Investment S.A. ist die konzern-eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft der WWK-Versicherungsgruppe mit Sitz in Luxemburg. Sie wurde im Jahr 2001 gegründet und startete mit drei global anlegenden Dachfonds. Die Anlagevolumina in den Fonds der Kapitalverwaltungsgesellschaft stiegen durch den Vertrieb von Fondspolice und Sparplänen kontinuierlich an. Aktuell verwaltet die Gesellschaft ein Vermögen von 1,3 Milliarden Euro.

Alle von der WWK Investment S.A. angebotenen Fonds können von Kunden sowohl im Rahmen der fondsgebundenen Versicherungen der WWK Lebensversicherung a. G. als auch in der Direktanlage bespart werden. Der neue WWK KI Alpha - Aktien Welt ist seit Mitte Februar als besonders kostengünstige Anteilsklasse in den verkaufsoffenen Fondspolice der WWK erhältlich. Anfang März wurde er zudem in die attraktiven aktiven Anlagestrategien der WWK-Fondspolice aufgenommen.

Die Muttergesellschaft WWK Lebensversicherung a. G. zählt mit Beitragseinnahmen von über einer Milliarde Euro zu den 20 größten Lebensversicherungen in Deutschland. Geführt wird der Versicherer als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Als solcher ist die WWK ausschließlich ihren Kunden, also den Mitgliedern, verpflichtet und agiert unabhängig von Aktionärsinteressen. Solidität und Finanzstärke zeichnen die WWK aus. Auf das Geschäftsvolumen bezogen ist die Gesellschaft seit langer Zeit einer der substanz- und eigenkapitalstärksten Lebensversicherer in Deutschland.

Ultramarin entwickelt Künstliche Intelligenz (KI) für die Kapitalanlage. Einschlägige Verfahren des maschinellen Lernens werden auf der proprietären Technologie- und Datenplattform UltraLab™ verknüpft mit den Best Practices quantitativen Asset Managements, um für professionelle und private Anleger in maßgeschneiderten Anlagestrategien und Publikumsfonds nachhaltig Mehrwert bei der Kapitalmarktanlage zu erwirtschaften. Das Unternehmen ist seit 2017 Wegbereiter für die Erschließung der Potenziale von KI im Asset Management. Mit rund 30 Mitarbeitern an drei Standorten (Berlin, München, Frankfurt am Main) zählt das BaFin-zugelassene Wertpapierinstitut zu den größten bankenunabhängigen Anbietern KI-basierter Investmentstrategien in Europa.

WWK



ANZEIGE

WWK

Smarter investieren mit KI-Power

Der neue Investmentfonds

WWK KI Alpha – Aktien Welt

Die WWK Investment S.A. hat mit Jahresbeginn 2025 einen neuen Fonds für private Anleger lanciert. Der **WWK KI Alpha - Aktien Welt** ist ein global investierender Aktienfonds, der insbesondere auf das fortschrittliche Potenzial der KI bei der Portfoliozusammenstellung setzt. Dabei arbeiten die Kapitalmarktexperten der WWK mit dem externen Anlageberater und Technologie-Innovator Ultramarin Capital GmbH zusammen. Die innovative KI-Plattform des Deep-Tech- Unternehmens ermöglicht eine tagesaktuelle Aktien-Analyse von über 5.000 Unternehmen auf der ganzen Welt. Anlageziel des Fonds ist es, eine positive aktive Rendite gegenüber dem Vergleichsindex MSCI World zu erwirtschaften.

Roland Kluger, Verwaltungsratsvorsitzender der WWK Investment S.A., erklärt: „Der **WWK KI Alpha - Aktien Welt** ist der nächste Entwicklungsschritt in der Fondswelt. Er zeichnet sich durch einen besonders hohen KI-Integrationsgrad aus. So können unsere Kapitalmarktexperten im Zusammenspiel mit der KI-Plattform von Ultramarin das volle Potenzial der Finanzmärkte für unsere Kunden nutzen.“

Stefan Bauer, Verwaltungsrat der WWK Investment S.A. ergänzt: „Der **WWK KI Alpha - Aktien Welt** bietet dank modernster Technologien hervorragende Renditechancen. Damit passt er perfekt zu den innovativen Fondspolice der WWK. Verfügbar mit und ohne Garantie setzen diese regelmäßig neue Maßstäbe im Versicherungsmarkt. Gemeinsam entsteht so die optimale Kombination für eine leistungsstarke Altersvorsorge.“

Die WWK Investment S.A. ist die konzerneigene Kapitalverwaltungsgesellschaft der WWK Versicherungsgruppe mit Sitz in Luxemburg. Sie wurde im Jahr 2001 gegründet und startete mit drei global anlegenden Dachfonds. Die Anlagevolumina in den Fonds der Kapitalverwaltungsgesellschaft stiegen durch den Vertrieb von Fondspolice und Sparplänen kontinuierlich an. Aktuell verwaltet die Gesellschaft ein Vermögen von 1,3 Milliarden Euro.

Alle von der WWK Investment S.A. angebotenen Fonds können von Kunden sowohl im Rahmen der fondsgebundenen Versicherungen der WWK Lebensversicherung a. G. als auch in der Direktanlage bespart werden. Der neue **WWK KI Alpha - Aktien Welt** ist seit Anfang 2025 als besonders kostengünstige Anteilsklasse in den verkaufsoffenen Fondspolice der WWK erhältlich. Er wurde zudem in die aktiven Anlagestrategien der WWK Fondspolice aufgenommen.

Die Muttergesellschaft WWK Lebensversicherung a. G. zählt mit Beitragseinnahmen von über einer Milliarde Euro zu den 20 größten Lebensversicherungen in Deutschland. Geführt wird der Versicherer als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Als solcher ist die WWK ausschließlich ihren Kunden, also den Mitgliedern, verpflichtet und agiert unabhängig von Aktionärsinteressen. Solidität und Finanzstärke zeichnen die WWK aus. Auf das Geschäftsvolumen bezogen ist die Gesellschaft seit langer Zeit einer der substanz- und eigenkapitalstärksten Lebensversicherer in Deutschland.

Für weitere Informationen siehe auch: www.wwk-investment.lu



Stefan Bauer



Roland Kluger

Kontakt: WWK Lebensversicherung a. G., Marsstr. 33, 80335 München, Tel: +49 89 5114-2500, E-Mail: info@wwk.de

Cash. 11/2025 **2**

21.02.25, 12:46

WWK Investment bringt neuen KI-gestützten Aktienfonds

AssCompact

Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

21. Februar
2025**INVESTMENT**

WWK Investment bringt neuen KI-gestützten Aktienfonds

Die WWK Investment S.A. hat einen neuen Fonds für private Anleger lanciert. Es handelt sich dabei um einen global investierenden Aktienfonds, der vor allem auf das Potenzial von KI bei der Portfoliozusammenstellung setzt. Als Anlageberater fungiert die Ultramarin Capital GmbH.

Mit dem „WWK KI Alpha – Aktien Welt“ hat die WWK Investment S.A., die konzerneigene Kapitalverwaltungsgesellschaft der WWK Versicherungsgruppe mit Sitz in Luxemburg, Ende des Jahres 2024 einen neuen Fonds für private Anleger aufgelegt. Der global investierende Aktienfonds setzt auf KI bei der Portfoliozusammenstellung. Hierzu arbeiten die Kapitalmarktexperten der WWK mit dem externen Anlageberater Ultramarin Capital GmbH zusammen. Die KI-Plattform des Deep-Tech-Unternehmens ermöglicht eine tagesaktuelle Aktien-Analyse von über 5.000 Unternehmen weltweit. Anlageziel des Fonds ist es, eine positive aktive Rendite gegenüber dem Vergleichsindex MSCI World zu erwirtschaften.

Alle von der WWK Investment S.A. angebotenen Fonds lassen sich sowohl im Rahmen der fondsgebundenen Versicherungen der WWK Lebensversicherung a. G. als auch in der Direktanlage besparen. Wie das Unternehmen weiter mitteilt, ist der neue Fonds ab Mitte Februar als besonders kostengünstige Anteilsklasse in den verkaufsoffenen Fondspolice der WWK erhältlich. Ab Anfang März soll er außerdem in den aktiven Anlagestrategien der WWK Fondspolice aufgenommen werden. (tik)



Christiane Schneider, Bereichsleiterin Personal, WWK Versicherungen / Foto: © WWK

WWK als einer der besten Ausbildungsbetriebe Deutschlands ausgezeichnet

04.08.2025

Sozialwissenschaftlichen Institut (SWI) als einer der besten Ausbildungsbetriebe Deutschlands ausgezeichnet. Mit einer Gesamtbewertung von 93,5 Prozent belegt die WWK einen Spitzenplatz unter allen teilnehmenden Versicherern und zählt somit zu den Top-Adressen für eine qualifizierte und zukunftsorientierte Ausbildung.

Grundlage der Auszeichnung ist eine breit angelegte Untersuchung, bei der mehr als 2.000 Unternehmen aus verschiedenen Branchen analysiert wurden. Bewertet wurden unter anderem Kriterien wie Ausbildungsinhalte, Betreuung, Übernahmequote, Zusatzangebote sowie der Ausbildungserfolg. Die WWK überzeugte mit einem umfassenden Ausbildungskonzept, das jungen Menschen nicht nur fundiertes Fachwissen vermittelt, sondern auch ihre persönliche Entwicklung in den Mittelpunkt stellt.

Christiane Schneider, Bereichsleiterin Personal bei der WWK, betont: „Unsere Ausbildung ist praxisorientiert, zukunftsgerichtet und bietet jungen Menschen eine stabile Basis für ihre berufliche Laufbahn. Wir begleiten unsere Auszubildenden individuell, fördern Eigeninitiative und setzen gezielt moderne Lernplattformen und digitale Medien ein, um die Ausbildung abwechslungsreich, effizient und am Puls der Zeit zu gestalten.“

Die WWK bietet spannende Ausbildungsberufe, insbesondere im kaufmännischen und IT- Bereich. Ergänzt wird das Ausbildungsangebot durch regelmäßige interne Schulungen, Projektarbeit und die Möglichkeit, frühzeitig Verantwortung zu übernehmen. Neben einer attraktiven Vergütung profitieren Auszubildende von Zusatzleistungen wie Fahrtkostenzuschuss, flexiblen Arbeitszeiten und einer offenen und unterstützenden Teamkultur, in der Zusammenarbeit und gegenseitige Wertschätzung großgeschrieben werden. (mho)

WWK Versicherungsgruppe

Marsstraße 37, 80335 München

Telefon +49 89 51 14-35 31, Fax +49 89 51 14-26 98

presse@wwk.de, www.wwk.de



Eine starke Gemeinschaft