

FONDS

DAS MAGAZIN FÜR DIE KAPITALANLAGE

exklusiv

ALLES ÜBER FONDS | VORSORGE |  NACHHALTIGE INVESTMENTS



ab Seite 37

**BETRIEBLICHE
VORSORGE**

WWK BAV 2.0

Digital, einfach und renditestark – gezielt für den Mittelstand hat die WWK ein neues bAV-Konzept entwickelt, das Maßstäbe setzt.

„Digitale Prozesse, renditestarke Produkte und einfaches Handling“

Im Wettbewerb um Fachkräfte können kleine und mittelgroße Unternehmen am besten mit Direktversicherungen punkten. Die WWK Versicherungen haben ihr bewährtes Garantiekonzept in einen ganzheitlichen Ansatz eingebettet. Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor Partnervertrieb, Ruven Simon, Leiter bAV Vertrieb, und Sabine Alderath, Abteilungsleiterin Vertriebsberatung, erklären die vielfältigen Mehrwerte für Arbeitgeber, Vermittler und Mitarbeiter.

FONDS exklusiv: Warum ist eine bAV heutzutage für Arbeitgeber und Arbeitnehmer wichtiger denn je?

THOMAS HEß: In Zeiten erhöhter Inflation und Preissteigerungen sind die Budgets vieler Privathaushalte beschränkt. Gleichzeitig ist den Menschen aber klar, dass sie ihren Lebensstandard allein mit der gesetzlichen Rente nicht halten können. Es braucht also eine ergänzende privatwirtschaftlich organisierte Vorsorge.

Was macht die bAV besonders attraktiv?

T. H.: 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.

Warum liegt sie auch im Fokus von Arbeitgebern?

T. H.: Die Lage am Arbeitsmarkt hat sich 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

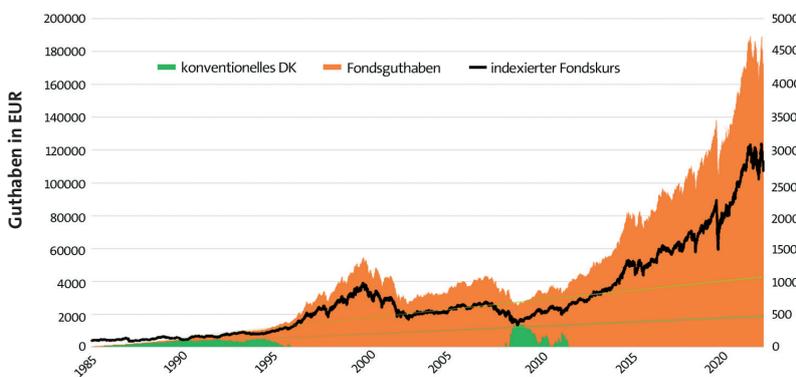
Jobticket bis hin zur Gesundheitsvorsorge. Der beliebteste Benefit ist und bleibt jedoch die bAV, weshalb Arbeitgeber, die eine Mitarbeiterbindung erzielen wollen, darauf nicht mehr verzichten können.

Dennoch stockt die Verbreitung der bAV im Mittelstand seit Jahren. Woran liegt das?

T. H.: Unternehmen sehen sich mit vielfältigen Herausforderungen und überbordender Bürokratie konfrontiert. Da will man sich nicht noch eine bAV aufladen, die immer noch als zu kompliziert wahrgenommen wird. Das hat vor allem mit den unterschiedli-

ABLAUFLEISTUNGEN IM BACKTEST

So sieht ein echter WWK IntelliProtect® Vertrag aus (beispielhafte Laufzeit: 37 Jahre)



Hinweis zum Backtest: börsentägliche Datensätze, FVG22NT, 37 Jahre Laufzeit, Eintrittsalter 30, Rentengarantie 5 Jahre, Fonds Vanguard U.S. S&P 500, Monatsbeitrag 100 EUR | Annahme Nettobeiträge: 15 % AG-Zuschuss, Steuerersparnis 30 %, SV-Ersparnis 20 %

Höchststand
Vertragsguthaben:
189.341 EUR

Eingezahlte
Beiträge in EUR
Gesamt: **44.400**

Eingezahlte Netto-
beiträge in EUR
Gesamt: ca. **19.305**

chen Rechtsgebieten zu tun, die hier ineinandergreifen, insbesondere dem Arbeits-, Steuer-, Sozialversicherungs- und Versicherungsrecht.

Liegt hierin auch ein Grund, warum sich viele Vermittler schwertun, dieses Geschäftspotenzial zu erschließen?

RUVEN SIMON: Das stimmt. Aber hier sind wir als Versicherer gefordert, die Vermittler umfassend zu unterstützen, also vor allem die komplexen Prozesse zu vereinfachen und die Servicequalität auszubauen. Genau das haben wir mit unserem ganzheitlichen Ansatz WWK bAV 2024 gemacht: Wir haben die drei Erfolgsfaktoren Produkt, Prozess und Service neu definiert und aufgesetzt, sodass Arbeitgeber und Vermittler vor, während und nach dem Abschluss keine Kaufreue entwickeln und während des Prozesses eine möglichst gute Customer Journey haben.

„Es ist unstrittig, dass die bAV die bestgeförderte Vorsorgeform ist.“

Thomas HEß,
WWK



Schauen wir zunächst auf das Produkt Ihrer bAV-Lösung. Denn am Ende zählt für Arbeitnehmer die Höhe ihrer Betriebsrente – und die steht und fällt mit

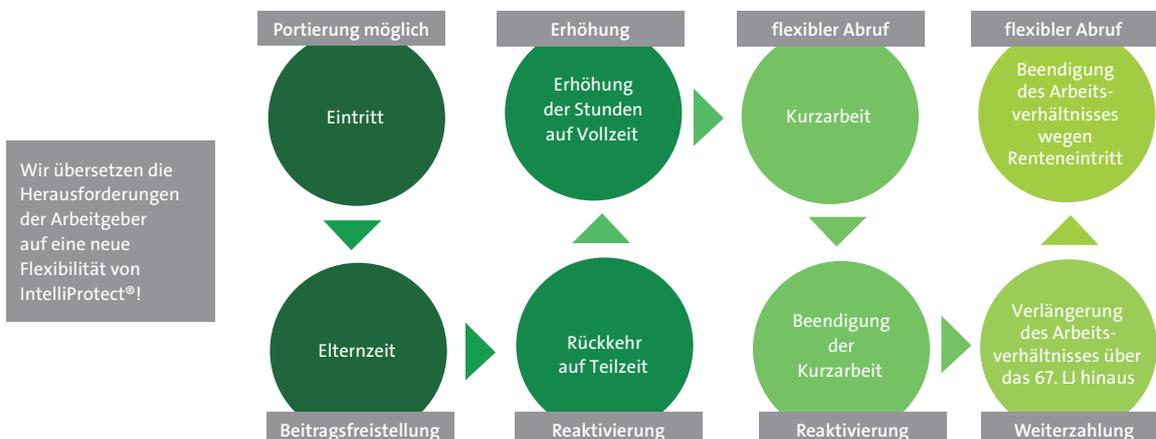
der Produktqualität. Was zeichnet Ihr Konzept aus?

T. H.: Wir setzen auf das seit 15 Jahren nachweislich performante Garantiekonzept WWK IntelliProtect® 2.0. Denn der einzigartige iCPPI-Algorithmus ermöglicht hohe Renditechancen trotz Garantien, die gerade in der bAV vorgeschrieben sind.

Nach der letzten Senkung des Garantiezinses auf 0,25 Prozent ist eine hundertprozentige Beitragsgarantie auch bei der WWK vom Tisch, oder?

HERAUSFORDERUNG	LÖSUNG
häufige Änderungen in den Arbeitsverhältnissen, deshalb ändert sich die Vorsorgesituation	volle Flexibilität in den Verträgen
Verträge sind nicht erhöhbar, deshalb müssen für einen Mitarbeiter mehrere Verträge geführt werden	der Ursprungsvertrag muss immer bis acht Prozent der Beitragsbemessungsgrenze (BBG) erhöhbar sein
Verträge sind nach längerer beitragsfreier Zeit nicht reaktivierbar	der Vertrag muss ohne Befristung reaktivierbar sein
Verträge lösen bei Änderungen hohe Kosten aus	kosteneffiziente Verträge mit klar verständlichen Gebühren

ARBEITGEBER MANAGEN ARBEITSVERHÄLTNISSE, KEINE bAV!



T. H.: Klar. Ein Garantieniveau von früher 100 Prozent lässt sich bei diesem niedrigen Rechnungszins für Serviceversicherer bei Weitergabe von marktgerechten Vertriebsvergütungen nicht mehr sinnvoll darstellen. Bei der WWK haben wir das maximal mögliche Garantieniveau deshalb auf 80 Prozent abgesenkt. Für Arbeitnehmer hat dies den positiven Effekt, dass die Investitionsgrade in Aktien damit höher ausfallen können als bei einer hundertprozentigen Beitragsgarantie.

15 Jahre sind eine beachtliche Zeit. Wie hat sich das Produkt zurückblickend geschlagen?

T. H.: Ja, das Produkt wird seit Einführung in der bAV stark nachgefragt. Außerdem stieß es auch in der Riester-Rente auf große Beliebtheit. Das liegt auch daran, dass sich unser Modell als deutlich renditeschonender erweist als die überwiegend von Mitbewerbern genutzten 3-Topf-Hybrid-Garantiemodelle. Der iCPPI-Garantiemechanismus schützt das Vermögen zuverlässig, losgelöst von Börseneinbrüchen und Kursschwankungen. Es eröffnet zudem hohe Renditechancen in der Ansparphase und bietet in der Entsparphase eines der höchsten Ren-

„Wir haben alle Themen im Bereich der Direktversicherung konsequent simplifiziert.“

Ruven SIMON,
WWK



tenversprechen im Markt pro 10.000 Euro Kapital.

Für Arbeitgeber dürften die bAV-Prozesse am wichtigsten sein. Wie einfach können kleine und mittelgroße Unternehmen, die gewöhnlich nicht über freie Ressourcen für derartige betriebsfremde Themen verfügen, Ihre bAV-Lösung einführen und verwalten?

R. S.: Für diese Unternehmen ist die Direktversicherung der beste Durchführungsweg in der bAV. Deshalb haben wir alle Themen im Bereich der Direkt-

versicherung konsequent simplifiziert. Dies ermöglicht jedem Unternehmen den einfachen Zugang zur bAV.

Schauen wir auf den bAV-Alltag: Arbeitnehmer wechseln heute häufiger ihren Arbeitgeber, nehmen ein Sabbatical oder eine Elternzeit, werden befördert oder verändern ihre Vorsorgeleistungen. Solche Veränderungen müssen doch im Versicherungsvertrag abgebildet werden, oder?

R. S.: Richtig. Deshalb war es uns bei der Produktentwicklung wichtig,

Der bAV-Beratungsprozess

IN FÜNF SCHRITTEN ZUM ERFOLG



Infos unter: www.zusagequalifizierung.de

dass sich der Vertrag flexibel an die Veränderungen im Lebenszyklus des Arbeitnehmers anpassen kann und nicht umgekehrt. Das bedeutet, dass wir alle Änderungen zu alten Rechnungsgrundlagen durchführen. Dabei verzichten wir bei der vorübergehenden Beitragsfreistellung auf Storno-Gebühren und Provisionsrückzahlungen des Vermittlers. In dieser Konsequenz verwaltet ein Arbeitgeber maximal einen Vorsorgevertrag pro Mitarbeiter anstatt – wie früher – einer Vielzahl.

Spielt es dabei eine Rolle, ob Arbeitgeber im Rahmen ihrer bAV mit einem Fachanwalt oder Lohnbüro zusammenarbeiten, auf arbeitsrechtliche Dokumente zugreifen oder ein digitales Portal nutzen?

R. S.: Nein, unsere Maßgabe ist: Egal, wie es der Arbeitgeber vorsieht, wir

akzeptieren es. Wir wollen kein Formular-Pingpong. Entscheidend ist, dass wir die Willenserklärung des Arbeitgebers erkennen oder interpretieren können.

Wie sieht das in der Praxis aus?

R. S.: Beispielsweise akzeptieren wir im Standardgeschäft die komplette Bandbreite an elektronischen Signaturen. Sollten aber unsere breit aufgestellten Standardprozesse nicht ausreichen, schließen wir für den betreffenden Fall eine Einzelvereinbarung mit dem Arbeitgeber ab. Wer von wem bevollmächtigt wird und auf welche Weise dann die Willenserklärung abgegeben wird, liegt in der Hand des Arbeitgebers. Wenn gefordert, akzeptieren wir sogar Rauchzeichen. Das sind die Dinge, die es einfach machen und die wir in all unseren Prozessen berücksichtigt haben.

Wie stark sind die Prozesse digitalisiert?

R. S.: Genau genommen, spielt es für unsere Verarbeitung keine Rolle, ob Daten per Fax, per Post, per Mail oder digital zu uns gelangen. Letzteres ziehen wir natürlich vor, weil es die weitere Verarbeitung extrem erleichtert.

Wie groß sind dabei die Schnittstellenprobleme?

R. S.: Wir setzen auf 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 neuer Plattformen absolut reibungslos.

HERAUSFORDERUNG	LÖSUNG
komplizierte vom Versicherer vorgegebene Prozesse lassen sich mit der Gegebenheit beim Arbeitgeber nicht vereinbaren	flexible Prozesse; die auf den Arbeitgeber ausgerichtet sind
Versicherer fordern ihr Formularwesen	Verzicht auf Formulare und eigene Formvorschriften
Versicherer benötigen Wochen für die Bearbeitung von Standardvorgängen	beurkundete Servicelevelgarantie
Versicherer geben die digitalen Prozesse vor	Technologieoffenheit, Versicherer ermöglichen multifunktionale Schnittstellen

Welche handfesten Vorteile bringt die Digitalisierung für Vermittler?

SABINE ALDERATH: Ganz gleich, welche Prozesse Arbeitgeber und Vermittler digitalisieren wollen, wir stellen sie digital zur Verfügung. Das gilt gleichermaßen für die Beratung, den Abschluss und die Verwaltung der Verträge. Dabei unter-



stützen wir persönlich und individuell mit der Dienstleistung „WWK-Kollektiv digital“, weil smarte Prozesse die Beratungs- und Akquisestrecke für Vermittler spürbar vereinfachen und sie damit mehr Zeit für das Wesentliche haben.

Trotz des verstärkten Einsatzes digitaler Tools dürfte die persönliche Beratung gerade in der bAV immer noch wichtig sein. Oder fallen Ihre Erfahrungen anders aus?

S. A.: Das kommt vor allem auf die Präferenzen der Unternehmen an. Viele unserer Vertriebspartner erzielen bereits heute durch Webmeetings und spezielle Beratungssoftware über 80 Prozent ihres bAV-Umsatzes. Wenn der Arbeitgeber aber persönlich vor Ort beraten werden will, sind unsere elf bundesweit tätigen bAV-Consultants unterstützend zur Stelle.

Was heißt das zum Beispiel?

S. A.: Unsere bAV-Consultants begleiten Vermittler zu den Arbeitgebern und haben die Aufgabe, Gespräche zu führen, Kollektive zu gewinnen und Gruppenverträge einzurichten. Für den Beratungsalltag steht außerdem unsere Vertriebsberatung bAV telefonisch zu allen Fragen der Direktversicherung zur Verfügung.

Hand aufs Herz: Sind Sie mit der täglichen Erreichbarkeit in der Zentrale zufrieden?

S. A.: Wir wollen natürlich immer noch besser werden. Fakt ist aber, dass wir zu den wenigen Anbietern gehören, 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 lag dieser Wert bei 13 Sekunden. Das ist absolut einzigartig. Außerdem stellen unsere Mitarbeiter kostenlos individuelle Angebote und Beratungsansätze bereit, einschließlich Detailberechnungen für jeden Arbeitnehmer. Und ganz wichtig: Die WWK bildet viele Vertriebspartner aus und entwickelt sie durch geeignete Weiterbildungskonzepte in kurzer Zeit zu versierten bAV-Beratern.

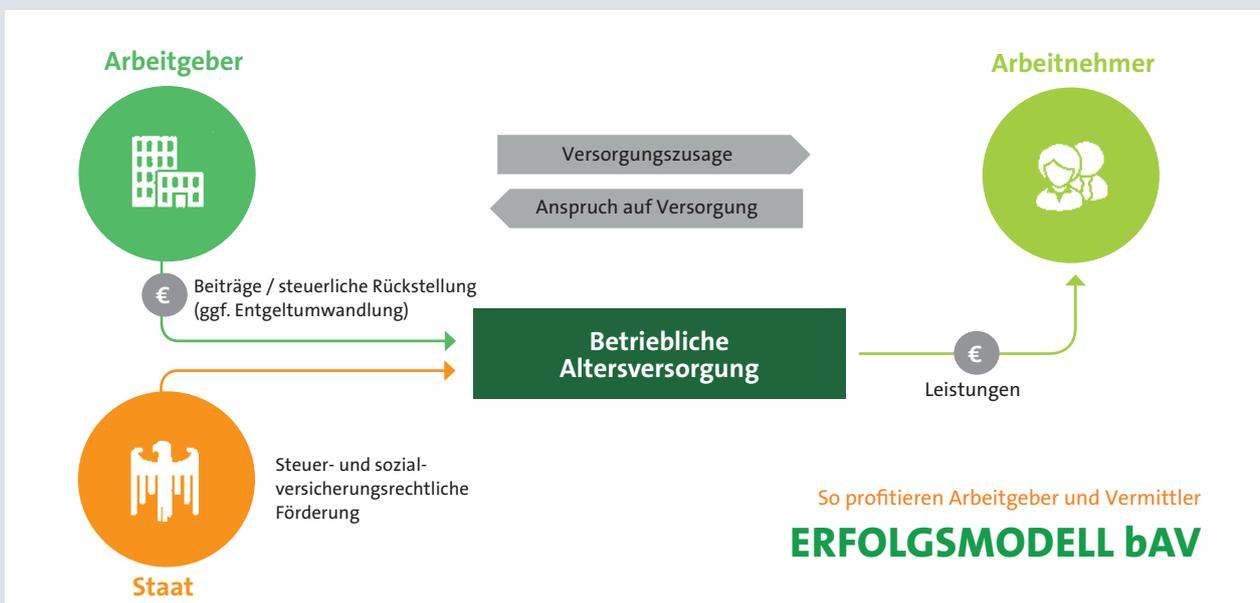
Welche Bilanz können Sie im Zusammenhang mit der Aus- und Weiterbildung für das vergangene Jahr ziehen?

R. S.: Wir haben im Jahr 2023 über hundert unabhängige Vermittler mit einer DVA-Zertifizierung ausgestattet. Zusätzlich absolvieren aktuell über 600 Teilnehmer Ausbildungsmaßnahmen zur bAV bei uns.

Schlagen sich diese Aktivitäten im Produktverkauf nieder?

T. H.: Aber ja. Seit Jahren gelingt es uns, den Produktabsatz kontinuierlich zu steigern. Historisch gesehen erzielten wir 2022 sogar den zweithöchsten bAV-Absatz in unserer Firmengeschichte. Diesen Erfolg haben wir im vergangenen Jahr wiederholt und nochmal übertroffen. Auf diesem hohen Niveau wollen wir weiterwachsen und dieses Jahr zweistellig zulegen.

HERAUSFORDERUNG	LÖSUNG
nicht nur medial, auch persönlich spüren Vermittler und Arbeitgeber grauenhaften Service	verbindlichen und messbaren Service liefern
untragbare Wartezeiten in Telefonschleifen	ausreichende Mitarbeiterkapazitäten am Telefon
unqualifizierte Aussagen am Telefon	maximal geschulte Fachkräfte im Firstlevel
keine persönlichen Ansprechpartner vor Ort	regionale Vertriebsstruktur mit Fachspezialisten vor Ort



Welche Rolle spielt das bAV-Geschäft insgesamt, Herr Heß?

T. H.: Ein gutes Drittel unseres Gesamtumsatzes entfällt bereits heute auf die betriebliche Altersversorgung. Diesen Anteil wollen wir auf über 40 Prozent steigern. Dabei setzen wir sehr stark auf den mobilen, personengestützten Vertrieb.

Wie groß ist inzwischen der Umsatzanteil von unabhängigen Vermittlern?

T. H.: Wir generieren aktuell etwa 75 Prozent des Geschäfts mit Maklern, Maklerpools und den großen überregionalen Finanzvertrieben.

Wie solide ist die WWK hinsichtlich ihrer Finanzkraft aufgestellt? Schließlich geht es bei der bAV um langfristige Verträge von mehreren Jahrzehnten.

T. H.: Im Gegensatz zu vielen Lebensversicherern spielen langlaufende festverzinsliche Wertpapiere bei der WWK seit vielen Jahren nur eine untergeordnete Rolle. Dadurch sind wir von dem zuletzt abrupten und starken Zinsanstieg nur in sehr geringem Maße betroffen. Dies spiegelt sich letztlich auch in positiven Unternehmens-Ratings, zum Beispiel vom DFSI Institut oder Metzler Ratings, wider.

„Wir schaffen es, 92 Prozent aller Vorgänge fallabschließend während des Telefonats zu bearbeiten.“

Sabine ALDERATH,
WWK



Der Bedarf an praxisingerechten bAV-Lösungen ist da, wie wir eingangs besprochen haben. Aber die wirtschaftlichen Zeiten sind herausfordernd. Warum sind Sie dennoch vom Vertriebserfolg Ihrer neuen bAV-Lösung überzeugt?

T. H.: Gerade mittelständische Arbeitgeber benötigen professionelle Vermittler, die ihnen einen Pfad durch den bAV-Dschungel aus Vorschriften, Gesetzen und Reformen schlagen. Wir haben unsere Prozesse in der Schicht 2 bei Riester aufgebaut und über viele Jahre stetig verbessert.

Mit dem Ziel, auch bei der bAV ein starker Player zu werden, wechseln wir vertrieblich gesehen sozusagen zur großen Schwester Direktversicherung. Wir kennen die Anforderungen und haben uns alle Stellschrauben angeschaut und neu justiert. Im Ergebnis bieten wir ein einzigartiges bAV-Gesamtkonzept, das durch einfaches Handling, digitale Prozesse, sichere und renditestarke Produkte und einer schlanken Abwicklung Arbeitnehmer, Arbeitgeber und Vermittler gleichermaßen überzeugt.

Weiterbildung bei der WWK

UNSER WEG ZUM bAV-PROFI





**bAV
PRODUKT**

Erhöhungen, Portierung,
Weiterzahlung – alles möglich



**bAV
PROZESS**

digital mit XEMPUS,
eVorsorge, Penseo u. v. m.



**bAV
SERVICE**

Consultant-Unterstützung
vor Ort und Projektservice

Entdecken Sie jetzt:
WWK bAV 2024



WWK bAV 2024

EINFACH DREIFACH GUT: WWK bAV

- **bAV Produkt:** WWK *IntelliProtect*® 2.0 | Insti-Tranchen und Indexfonds | nachhaltige Investments | Erhöhungen zu alten Rechnungsgrundlagen | Weiterzahlungsoptionen | Portierungen
- **bAV Prozess:** Digital mit XEMPUS, Penseo u. v. m. | WWK Kollektiv easy – smarter bAV-Gruppenvertrag | Zufriedenheitsgarantie für Ihre Firmenkunden dank Arbeitgeber-Service-Versprechen+
- **bAV Service:** Projektservice – vollständige Brutto-/Netto-Beraterdaten | bAV-Support – telefonisch oder digital | bAV-Consultants vor Ort | Weiterbildungen mit DVA- und IHK-Zertifikaten

Profitieren auch Sie von der starken Gemeinschaft.