

Versicherungsbote.de

Informationen für Versicherungsmakler

Karsten Junghans: "Riester-Variante echter Verkaufsschlager"

Veröffentlicht am: 04.02.2010

Seit September bietet die WWK eine fondsgebundene Rentenversicherung mit Bruttobeitragsgarantie. Im Interview erläutert Karsten Junghans, Vertriebsdirektor der WWK, die Funktionen des Altersvorsorge-Produktes und spricht über die Bedeutung des ungebundenen Vertriebs für den Münchner Versicherer.

Versicherungsbote: Die WWK hat mit WWK IntelliProtect® eine neue Produktgeneration von Fondspolice mit Garantie vorgestellt. Wie funktioniert die Garantieerzeugung? Warum arbeitet die WWK ohne Garantiefonds?

Karsten Junghans:

Bei unseren neuen Tarifen kommt ein dynamisches Individualkonten-Modell, am Markt auch individuelles Constant-Proportion-Portfolio-Insurance-Modell kurz iCPPI genannt, zum Einsatz.

Dabei rechnen wir für jeden einzelnen Kunden börsentäglich ein eigenes Risikobudget aus, das je nach Vertragslaufzeit und Beitrag ermittelt wird. Je nachdem, wie sich das Risikobudget entwickelt, investieren wir das Kundenguthaben mal stärker, mal schwächer in sichere Anlagen (Sicherungsvermögen) und chancenorientierte Anlagen (Aktienfonds).

Ziehen die Kurse beispielsweise an, wächst das Risikobudget und es kann mehr in Aktien investiert werden. Geht es an den Börsen bergab, wird wieder in sichere Zinstitel umgeschichtet.

Da dieser Mechanismus börsentäglich jeden Vertrag individuell neu bewertet, sinkt das so genannte Cash-Lock-Risiko erheblich. Unser Produkt arbeitet ohne Garantiefonds. Das bietet zwei wesentliche Vorteile: Erstens ist der Anteil an freier Aktienfondsanlage und damit die Renditechance maximierbar. Zweitens haben neue Sparbeiträge im Rahmen von ratierlichen Verträgen wieder die volle Chance an den Aktienmärkten zu partizipieren.

Versicherungsbote: Häufiger Kritikpunkt bei Garantieprodukten: "Garantiert sind nur die Kosten für den Kunden". Welche Kosten entstehen den Kunden?

Karsten Junghans:

Oberste Prämisse bei der Gestaltung des neuen Produktkonzeptes war es, die Garantiekosten möglichst gering zu halten und gleichzeitig einen möglichst hohen Anteil des Guthabens für die freie Fondsanlage zur Verfügung zu stellen. Unser neuer Garantiemechanismus verbindet diese Anforderungen.

Er ermöglicht trotz bestehender Garantiezusage ein Maximum an Fondsanlage bei gleichzeitiger Bereitstellung eines offenen Fondsspektrums zur individuellen Gestaltung des Anlageportfolios durch den Kunden.

Die Kosten für die Absicherung der Mindestleistung belaufen sich nach Berücksichtigung der hierfür gewährten Überschussbeteiligung auf 0,80 Prozent p.a. des jeweiligen Fondsguthabens. Das ist im Marktvergleich ein sehr niedriger Wert.

Versicherungsbote: Wie ist die Resonanz aus dem Maklervertrieb auf die neuen Garantieprodukte der WWK?

Karsten Junghans:

Die angebotenen Tarife werden von den Vertriebspartnern sehr gut angenommen. Seit Verkaufsstart im Oktober wurden bereits weit über 10.000 Anträge bei der WWK eingereicht.

Insbesondere entwickelt sich die Riester-Variante zu einem echten Verkaufsschlager. Um das Produkt unseren Partnern zur Einführung besonders schmackhaft zu machen, vergüten wir bis Ende 2010 zusätzlich zur marktüblichen Provision eine Stückprovision von 100 Euro. Zudem bieten wir dem Vertrieb einen vollautomatischen und somit äußerst verwaltungsarmen Riester-Anbieterwechsel an.

Versicherungsbote: *Welche Bedeutung hat der ungebundene Vertrieb für die WWK? Welche Vorteile werden Maklern geboten?*

Karsten Junghans:

Die WWK ist gerade für freie Makler ein sehr interessanter Partner. Stärker denn je werden heute Versicherer gesucht, die eine faire und nachhaltig verlässliche Partnerschaft sowie guten Service anbieten.

Und hier kann die WWK deutlich punkten: Neben der höchsten Substanzkraft aller Lebensversicherer in Deutschland überzeugt die WWK sowohl bei den Produkten als auch beim Service. Wir bieten in den Bereichen Fondspolizen und Biometrie maßgeschneiderte und bestbewertete Tarife.

Der Service ist durch unser bundesweites Netz an Vertriebsdirektionen exzellent. Dazu kommen unsere deutschlandweit tätigen Consultants, die Vertriebsschulungen auf hohem Niveau durchführen, und ein starkes Serviceteam in München. Zusätzlich unterstützen wir mit dem Premium-Partner-Konzept unsere Partner ganz konkret mit Zuschüssen zur Vermögensschadenhaftpflicht, individuellen Trainings und vielfältigen Kundenbindungsaktionen.

Die hohe Kompetenz der WWK wird auch von der Fachpresse wahrgenommen: Laut Focus Money sind wir heute schon einer der drei besten Maklerversicherer. Das ist für ein Versicherungsunternehmen, das von je her auf eine starke Ausschliesslichkeitsorganisation und einen starken Maklervertrieb setzt, eine besondere Ehre. Den Platz in der Spitzengruppe wollen wir nachhaltig festigen.

Vielen Dank für das Interview!

Das Interview führte Michael Fiedler mit Karsten Junghans, Vertriebsdirektor der WWK.

Fondsgebundene Rentenversicherung mit Garantie

WWK