

Das Fachmagazin für Financial Intermediaries

01/2024

finanzwelt



Einzelpreis 4,50 Euro – G48695 – www.finanzwelt.de

WWK Lebensversicherung a. G.

Mit deutlich ausgebautem und verbessertem Angebotsspektrum
im Bereich der betrieblichen Altersversorgung (bAV)

Sonderdruck für:

WWK

Eine starke Gemeinschaft



Thomas Heß (li.), Markus Hofelich und Ruven Simon (re.)

„Trau Dich, wir helfen Dir,

bAV lohnt sich!“

Das Umfeld für das bAV-Geschäft ist aktuell so gut wie nie. Trotzdem schrecken immer noch viele Berater wegen der hohen Komplexität davor zurück. Die WWK startet deshalb 2024 eine bAV-Offensive. Im Fokus steht dabei, die Wünsche der Vermittler und Kunden in den Mittelpunkt zu stellen und die Zusammenarbeit auf allen Ebenen so reibungslos und einfach wie möglich

zu gestalten. Im Interview sprechen Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor Partnervertrieb sowie Ruven Simon, Leiter bAV Vertrieb bei der WWK mit finanzwelt-Ressortleiter Versicherungen Markus Hofelich über ihre bAV-Strategie. Sie erläutern, welche Chancen sich für Berater daraus ergeben und welche Verbesserungen bei Produkt, Prozess und Service entstehen.

finanzwelt: Herr Heß, welche Rolle spielt das bAV-Geschäft für die WWK und wie läuft der Vertrieb?

Thomas Heß» Für die WWK hat die bAV eine große Bedeutung und wir wollen weiterwachsen. Bereits heute machen wir ein gutes Drittel unseres LV-Umsatzes in der bAV und wollen künftig auf über 40 % kommen. Dabei setzen wir neben der eigenen Ausschließlichkeit sehr stark auf den mobilen, personen-

gestützten Vertrieb. Unser Haus generiert sein Geschäft im dominierenden Umfang – etwa rund Dreiviertel – von unabhängigen Finanzberatern. Dazu zählen Finanzberater, Maklerpools, die großen überregionalen Finanzvertriebe und unser eigenes Maklerpoolunternehmen, die 1:1 Assekuranzservice AG in Augsburg.

finanzwelt: Wie sehen Sie die aktuellen Rahmenbedingungen für die bAV?

Heß» Die Rahmenbedingungen sind ausgezeichnet. Die Menschen wissen, dass sie mit der gesetzlichen Rente ihren Lebensstandard nicht halten können und dass der Aufbau einer privaten Altersvorsorge unerlässlich ist. Dabei ist unstrittig, dass die bAV die bestgeförderte Vorsorgeform und zudem die einzige Form ist, die fast von allen politischen Parteien Beifall erhält. Gleichzeitig gibt es eine steigende Nachfrage von Arbeitgeberseite. Die bAV-erfahrenen Berater spüren in diesem positiven Umfeld, dass die Arbeitgeber zunehmend gesprächsbereit sind und deshalb die Abschlusswahrscheinlichkeit steigt. Das heißt, alle Rahmenbedingungen müssten eigentlich für einen Selbstläufer-Effekt sprechen. Trotzdem ist es nicht so. Viele Berater trauen sich nicht richtig an das Thema ran.

finanzwelt: Woran liegt es, dass sich viele Berater nicht an das Thema bAV herantrauen?

Heß» 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.

finanzwelt: Was lässt sich dagegen tun?

Heß» 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.

finanzwelt: Welche besonderen Vorteile ergeben sich für Finanzberater aus dem bAV-Geschäft?

Heß» Es lohnt sich für Vermittler, sich trotz des höheren Aufwands in die bAV einzuarbeiten. Denn das Firmengeschäft mit Gruppenverträgen erweist sich als stabiler Produktionslieferant. Das heißt: Das Folgegeschäft, das automatisch mit den bAV-Abschlüssen einhergeht, ist ein Beschleunigungsgeschäft für den Finanzberater. Zudem ist die Konkurrenz des Beraters vor Ort im Bereich der bAV heute deutlich geringer als im breiten Geschäft, das von einer Vielzahl von Vermittlern bearbeitet wird. Schließlich braucht es hier sehr viel an Expertise, Seniorität und Glaubwürdigkeit, denn das erwarten die Un-

ternehmenschefs. Wer sich in diesem Geschäftsfeld etabliert, hat eine sehr exklusive Stellung, kombiniert mit dem Effekt, dass Gruppenverträge durch Personalwechsel ständig wachsen. Das ist ein Profit-Modell erster Güte. Eine klare Chance für Finanzberater, die sich hier einarbeiten und positionieren.

finanzwelt: Herr Simon, wie haben sich die bAV-Umsätze bei der WWK in den letzten Jahren entwickelt?

Ruven Simon» 2021 hat die WWK das beste Jahr der Unternehmensgeschichte in der bAV eingefahren. Die Rechnungszinsabsenkung hatte dazu geführt, dass mit Beginn des Jahres 2022 eine vollständige Beitragsgarantie seitens der Versicherungswirtschaft nicht mehr angeboten werden konnte. Deswegen haben sich viele Kunden im Jahr 2021 nochmal mit vollständigen Garantien eingedeckt. Doch auch 2022 war für uns kein Katerjahr, sondern das zweitbeste bAV-Jahr in der Unternehmensgeschichte und 2023 wird wieder das zweitbeste Jahr. Auf diesem hohen Niveau wollen wir weiterwachsen und 2024 nochmal deutlich zweistellig zulegen.

finanzwelt: Wie reagieren Sie auf die veränderten Lebenswirklichkeiten in der Arbeitswelt, wie etwa Sabbaticals?

Simon» Das Arbeitsleben hat sich drastisch verändert. Den klassischen Fall, dass ein Mitarbeiter mit seiner Lehre in ein Unternehmen eintritt und 40 Jahre lang dort arbeitet, gibt es längst nicht mehr. Heute wechseln die Mitarbeiter häufiger den Arbeitgeber, nehmen

» Für die WWK hat die bAV eine große Bedeutung und wir wollen weiterwachsen. Bereits heute machen wir ein gutes Drittel unseres LV-Umsatzes in der bAV und wollen künftig auf über 40 % kommen. «

» Es lohnt sich für Vermittler, sich trotz des höheren Aufwands in die bAV einzuarbeiten. Denn das Firmengeschäft mit Gruppenverträgen erweist sich als stabiler Produktionslieferant. «

Sabbaticals, Elternzeiten oder arbeiten länger als vereinbart. Hinzu kommen Themen wie Kurzarbeit oder Erhöhungen der Entgeltumwandlung. All das stellte den Arbeitgeber bisher vor große Herausforderungen in der Verwaltung und Abwicklung der bAV. Denn sie ist immer an das Entgelt geknüpft und damit muss sich auch der Versicherungsvertrag entsprechend verändern können. So brauchte es bei Veränderungen bisher stets einen zweiten, dritten oder weiteren Vertrag. Seit Anfang 2024 ermöglichen wir es in unserer Police, alle Änderungen zu alten Rechnungsgrundlagen durchzuführen. Das bedeutet: Der Vertrag kann jederzeit erhöht, beitragsfrei gestellt, reaktiviert oder über die verlängerte Zeit hinaus weiter bespart werden. Dabei verzichten wir bei der vorübergehenden Beitragsfreistellung auch auf Storno-Gebühren und Provisionsrückzahlungen des Vermittlers. Das ist nicht nur für

den Mitarbeiter, sondern auch für den Arbeitgeber wichtig. Je weniger Verträge der Arbeitgeber pro Mitarbeiter zu verwalten hat, desto einfacher läuft's.

finanzwelt: 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.

Ein wesentlicher Teil ist die Entbürokratisierung des gesamten Geschäftsanbahnungsprozesses. Die Beantragung einer Direktversicherung berührt verschiedene Rechtsgebiete – Versicherungs- und Arbeitsrecht –, die ein unterschiedliches Formular- und Unterschriftswesen erfordern. Wir verzichten mittlerweile auf die zahlreichen aufwändigen Formulare und versuchen, den Wunsch, die Willenserklärung des Arbeitgebers und des Vermittlers zu erkennen – egal wie und in welcher Form sie uns das mitteilen.

finanzwelt: Wie sieht es bei den IT-Lösungen aus?

Simon» Wir setzen 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.

finanzwelt: Und beim Service?

Simon» Die WWK legt großen Wert auf Service. So sind wir einer der wenigen Anbieter, die jeden Tag von 8 bis 18 Uhr eine telefonische Erreichbarkeit gewährleisten. Wir schaffen es, 92 % aller Vorgänge fallabschließend im Telefonat zu bearbeiten. Die durchschnittliche Annahmezeit eines Gesprächs beträgt bei uns 13 Sekunden. Das ist absolut einzigartig. Zudem sitzen in unserer Vertriebsberatung in der Münchener Zentrale hochqualifizierte bAV-Spezialisten. Darüber hinaus bereiten unsere Mitarbeiter kostenlos detaillierte Angebote und Beratungsansätze für den Vermittler vor – maßgeschneidert, inklusive Detailberechnungen und Musterrechnungen für einzelne Mitarbeiter. Wenn gewünscht, übergeben wir diese auch als Datensatz in die Beratungstechnologie des Vermittlers. Hinzu kommt unser dezentraler Service. Neben unseren acht regionalen Vertriebsdirektionen haben wir elf bAV-Consultants im Einsatz, die Vermittler als hochqualifizierte Spezialisten bei Arbeitgebergesprächen kostenfrei begleiten. Damit haben wir ein Gesamtpaket, das einzigartig ist.

finanzwelt: Ein zentrales Produkt bei der WWK ist IntelliProtect® 2.0. Was zeichnet es aus?

Heß» Das seit 15 Jahren nachweislich performante Garantiekonzept WWK IntelliProtect® 2.0 bietet einen einzigartigen iCPPI-Algorithmus zur Herstellung einer renditeschonenden Beitragsgarantie. Diese Police setzen wir schon seit der Markteinführung in der bAV ein, und sie hat auch eine besondere Beliebtheit bei Riester gefunden. Das Garantiekonzept erfährt am Markt eine sehr starke Nachfrage, weil es in der Ansparphase hohe Renditechancen und in der Entsparphase mit dem höchsten Rentenversprechen im Markt pro 10.000 Euro Kapital bietet. Natürlich sind Garantien nicht umsonst zu be-



» Wir betrachten die bAV im Licht der drei Erfolgsfaktoren Produkt, Prozess und Service. «

kommen, aber unser Modell ist deutlich renditeschonender als die am Markt angebotenen 3-Topf-Hybrid-Garantiemodelle, die die meisten Anbieter nutzen. Unser iCPPI-Garantiemechanismus schützt das Vermögen zuverlässig, unabhängig von Börsenhochs, Kurseinbrüchen oder Niedrigzinsphasen. Es hat sich über viele Jahre, auch bei den starken Kurseinbrüchen zu Beginn der Corona-Pandemie bewährt.

finanzwelt: Warum ist es gerade in der bAV für Finanzberater so wichtig, auf einen finanzstarken Versicherungspartner zu setzen?

Heß» Das Thema Finanzkraft eines Versicherers ist gerade in der bAV ein zentraler Aspekt. Schließlich geht es bei der Altersvorsorge der Mitarbeiter um eine langfristige Zusammenarbeit – das heißt, wir sprechen von 30 bis 40 Jahren Ansparphase und noch einmal 20 bis 30 Jahren Entsparphase. In der Vergangenheit ist es bereits vorgekommen, dass sich bAV-Anbieter im Laufe der Zeit aus dem Neugeschäft zurückziehen. Dann muss ein anderer Versicherer mit an Bord geholt werden. Das bringt Unruhe und wirft kein gutes

Licht auf den Finanzberater. Die WWK dagegen ist seit vielen Jahren für ihre besonders hohe Finanzstärke im Markt bekannt, was immer wieder durch verschiedenste Ratings belegt wird.

finanzwelt: Mit welchen Marketingstrategien werden Sie Ihre bAV-Strategie 2024 begleiten?

Heß» Wir werden eine eigene Internetplattform zum Thema bAV für Finanzberater bereitstellen, auf der alle WWK-relevanten Aspekte zu diesem Thema gebündelt sind. Dort wird es auch mediale Komponenten zum Teilen in sozialen Medien geben. Ergänzt wird das Ganze mit erklärenden Videoclips auf YouTube und durch breite Pressearbeit. Eine zentrale Rolle spielen darüber hinaus auch unsere umfangreichen Schulungsmaßnahmen für Vermittler, sowohl in unserem Schulungszentrum als auch digital über unsere WWK Akademie online.

finanzwelt: Was ist abschließend Ihr wichtigster Rat an Berater in Bezug auf die bAV?

Simon» Trau Dich, wir helfen Dir, bAV lohnt sich! (mho)



Eine starke Gemeinschaft

WWK setzt neue Maßstäbe bei der betrieblichen Altersversorgung

Die WWK Lebensversicherung a. G. hat ihr gesamtes Angebotsspektrum im Bereich der betrieblichen Altersversorgung (bAV) zum Jahresbeginn 2024 noch einmal deutlich ausgebaut und verbessert. Der Versicherer bestätigt damit seine führende Position bei der bAV in puncto Qualität durch einen erstklassigen Service, hervorragende Produkte und durchgehende Unterstützung in sämtlichen bAV-Prozessen.

Neben der bewährten und für die speziellen Anforderungen in der bAV weiter verbesserten Fondsrentengeneration WWK IntelliProtect® 2.0 zeichnet sich die WWK besonders durch einen umfangreichen Service aus. Dieser reicht von individuellen Beratungen und maßgeschneiderten Lösungen über digitale Tools zur Prozessoptimierung bis hin zu Weiterbildungsangeboten für Unternehmen, um diese in Sachen bAV bestmöglich aufzustellen.

Die Highlights der WWK in der bAV

WWK IntelliProtect® 2.0 in der bAV noch flexibler, kostengünstiger und transparenter:

- Flexible Erhöhungen bis 8 % BBG im bestehenden Vertrag.
- Reduzierte Kosten bei Reduzierung/Beitragsfreistellung.
- Portierung im laufenden Dienstverhältnis und bei Arbeitgeberwechsel.

WWK ist mit schnellen, schlanken Prozessen Vorreiter in Sachen Digitalisierung:

- Vernetzung mit allen namhaften technischen Dienstleistern, die in der bAV-Beratung und bAV-Verwaltung unterstützen (XEMPUS, Penseo, ePension etc.).
- „WWK Kollektiv easy“ bietet im bAV-Kollektivgeschäft wertvolle Privilegien für Vermittler.

WWK bietet mit vielen Support-Bausteinen erstklassigen Service für Vermittler:

- Individueller bAV-Projektsevice für Vermittler über den XEMPUS advisor.
- Vertriebsberatung bAV: bAV-Experten von 8 bis 18 Uhr persönlich erreichbar.
- bAV-Consultants: Unterstützen bei der Akquise, AG-Gesprächen und bei Schulungen.
- Akademie online: Sales Storys für Vermittler, Erfüllung der IDD-Pflichten und mehr.
- bAV-Weiterbildungen: Kostenfreies Bildungsangebot inkl. Best Practice.



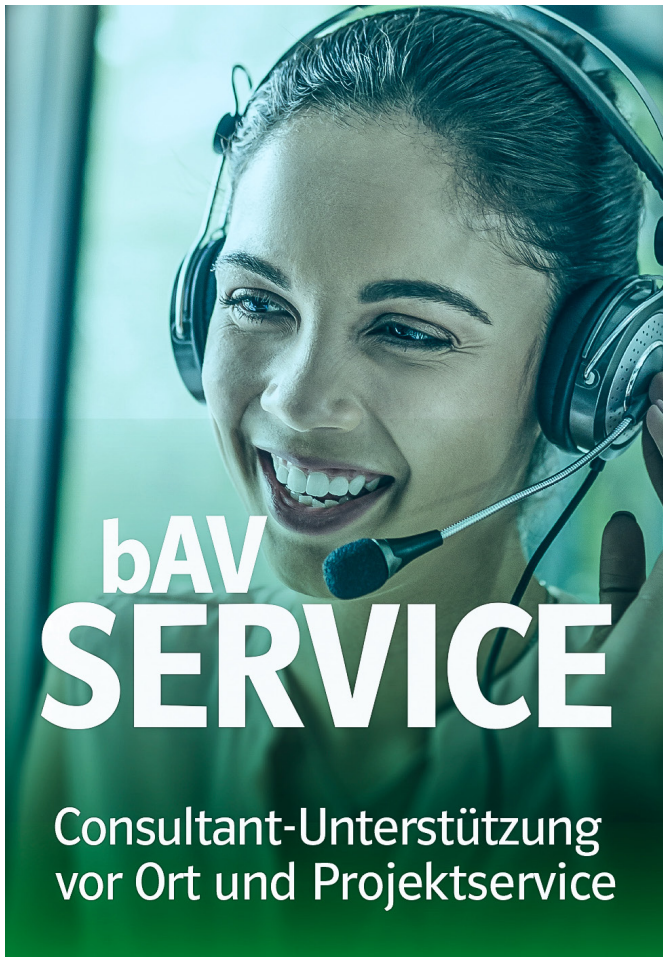
bAV PRODUKT

Erhöhungen, Portierung,
Weiterzahlung – alles möglich



bAV PROZESS

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



bAV SERVICE

Consultant-Unterstützung
vor Ort und Projektservice

Zum Unternehmen

Die WWK Lebensversicherung a. G. zählt mit Beitragseinnahmen von über einer Milliarde Euro zu den 20 größten Lebensversicherungen in Deutschland. Von der Beitragssumme der abgerechneten Produktion in Höhe von gut 2,1 Mrd. Euro entfallen inzwischen über 600 Mio. Euro auf das bAV-Geschäft (2023). Geführt wird das Unternehmen 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.

„Was immer im Arbeitsleben passiert, wollen wir begleiten“

Im finanzwelt-Interview erklärt Georg Steinlein, Leiter bAV Betrieb der WWK Lebensversicherung a. G., wie gute bAV-Produkte strukturiert werden müssen und was den Erfolg einer guten bAV ausmacht.

finanzwelt: Herr Steinlein, der Erfolg von einer guten bAV steht und fällt mit drei Faktoren: Produkt, Prozesse und Service. Mit dem richtigen Produkt fängt alles an. Was sind denn die wichtigsten Punkte, die ein bAV-Produkt weit nach vorne bringen können?

Georg Steinlein» Die Flexibilität im Produkt ist eigentlich das wichtigste. Das Arbeitsleben läuft in der Regel nicht mehr so wie früher, mit einem mehr oder weniger festen Karriereplan, der dann 50 Jahre Bestand hat und man sich anschließend auf die Rente freut. Heute ist das Arbeitsleben deutlich volatil, und so muss auch die betriebliche Altersversorgung bzw. die Direktversicherung, die der Kunde abgeschlossen hat, alle Änderungen mitmachen und begleiten können. Deswegen ist Flexibilität im Produkt der zentrale USP für Arbeitgeber und Arbeitnehmer.

finanzwelt: Kosten und Ablaufleistung sind in der Lebensversicherung immer wichtig. Aber es gibt ja auch wichtige bAV-spezifische Themen, wie Portierungen beim Eintritt in eine Firma oder den Austritt aus einer Firma. Wie entscheidend können diese in der Qualität eines Produktes werden?

Steinlein» Aus meiner Sicht sind das Hygienefaktoren, die ein gutes bAV-Produkt haben muss. Wenn Arbeitnehmer in eine Firma wechseln, dann macht es Sinn, dass sie ihr ge-

spartes Kapital dorthin einfach mitnehmen können, um nicht viele kleine Verträge zu haben, die alle Kosten verursachen. Und wenn Arbeitnehmer ausscheiden, muss das natürlich auch einfach ablaufen, wir machen das mittlerweile auf Zuruf.

finanzwelt: Wo liegen Ihrer Meinung nach Stolpersteine? Ich denke da vor allem daran, dass man ja auch eine Garantie abbilden will.

Steinlein» Eine Beitragsgarantie abzubilden ist unser Kerngeschäft. Das machen wir in unseren Tarifen seit vielen Jahren über einen effizienten und damit für den Kunden sehr renditechancenorientierten iCPPI-Mechanismus. Diesen Punkt will ich hier gar nicht weiter vertiefen. Aber ein zentraler Stolperstein kann sein, dass ein Versicherer sich auf sich selbst konzentriert und nur innerhalb seines Produktes denkt. Und genau von dieser Denke wollen wir wegkommen. Was immer im Arbeitsleben passiert, wollen wir begleiten. Ein Arbeitgeber muss uns nicht erklären, warum er jetzt was benötigt. Wenn sich Dinge im Arbeitsleben ändern, bilden wir das in den Verträgen ab. Anders ausgedrückt passen wir uns an die Welt des Arbeitgebers an und zwingen ihn nicht in ein enges Korsett. Und der größte Stolperstein ist, wenn man diesen gedanklichen Sprung nicht schafft.

finanzwelt: Alles aber auch eine Frage der Technik, oder? Also technische Schnittstellen und alles, was die Abwicklung umfasst?

Steinlein» Klassische Versicherungen waren vor 50 Jahren noch große Verwaltungsmaschinen, die hervorragende Pro-

zesse gebaut haben, um ihre eigenen Probleme im Sinne der Effizienz zu lösen. Das hat auch eine ganze Zeit und für viele Kunden sehr gut funktioniert. In der bAV haben wir allerdings mehr Akteure und komplexere Rechtsgebiete, in denen wir uns bewegen. Das bringt zusätzliche Herausforderungen mit sich. Im Kern wollen wir die bAV für den Arbeitgeber einfach gestalten. Dafür haben wir unsere Prozesse geöffnet, um möglichst vielen Anforderungen gerecht zu werden. So akzeptieren wir im Standardgeschäft beispielsweise die komplette Bandbreite an elektronischen Signaturen mit Handschwingung. Und wenn unsere breit aufgestellten Standardprozesse nicht ausreichen, schließen wir einfach eine Einzelvereinbarung mit dem Arbeitgeber darüber, wie er seine Willenserklärungen abgeben will. Unser Ziel ist es, kompatibel zur Welt der Arbeitgeber zu sein, egal wie digital oder analog sie ist oder wie selbstgestrickt oder standardisiert seine Prozesse sind.

finanzwelt: Kommen wir zu den Prozessen. Möglichst schnell und schlank sollten sie sein. Wie schwierig ist das denn für das im LV-Bereich doch etwas komplexere Produkt der bAV?

Steinlein» Unsere Produkte und Prozesse sind modular aufgebaut. Selbstverständlich fließen an vielerlei Stellen Regelungen des Versicherungsaufsichtsgesetzes und des Versicherungsvertragsgesetzes ein. In der bAV spielen zudem das Betriebsrentengesetz und alle möglichen anderen arbeitsrechtlichen Regelungen sowie auch Steuer- und Sozialversicherungsthemen eine Rolle. Unsere bAV-Tarife bieten wir immer gleich zusammen mit arbeitsrechtlichen Unterlagen als Komplettpaket an, bei dem alles ineinandergreift. Trotzdem sind unsere Produkte und Prozesse so gestaltet, dass wir auch mit fremden Unterlagen arbeiten können. Also wenn zum Beispiel eine Versorgungsordnung oder eine Entgeltumwandlungsvereinbarung auch für mehrere Versicherer gelten soll, dann lässt sich das auch mit unserem Produkt kombinieren. Komplexität wird also durch modulare Produkte und Prozesse reduziert. Das gilt auch für digitale Prozesse. Zugespitzt formuliert spielt es für uns bei der weiteren Verarbeitung keine Rolle, ob Formulare digital oder per Fax oder Post zu uns gelangen. Das macht es uns leicht, auch viele weitere digitalen Systeme, die in den nächsten Jahren kommen werden, bei uns anzubinden.

finanzwelt: Also ein Schnittstellenmanagement quasi?

Steinlein» Ja, ein Brief oder Papierformular wird bei uns gescannt, eine E-Mail oder ein Fax digital archiviert, das ist dann im Endeffekt das gleiche. Lieber bekommen wir natürlich digitale Daten, die in der weiteren Bearbeitung direkt verwendet werden können. Weil wir aber den Beantragungsprozess vom Durchführungsprozess getrennt haben und für alles eine saubere Schnittstelle anbieten, können wir mit allem arbeiten. Die im Markt etablierten digitalen Branchenstandards haben wir umfassend umgesetzt. Das Anbinden von verschiedenen Verwaltungs-Softwarelösungen und neuen Plattform verläuft damit reibungslos.





finanzwelt: Sie arbeiten in der Umsetzung auch mit Dienstleistern oder Partnerunternehmen zusammen. Xempus oder Penseo zum Beispiel, um nur mal zwei zu nennen. Können Sie dazu noch kurz etwas sagen?

Steinlein» Wir verfolgen eine Diversifizierungsstrategie und wollen uns alle Wege offenhalten. So kann jeder Vermittler seine Lösung wählen und wir binden uns einfach mit unserer Schnittstelle an seine Software oder an seinen Dienstleister an. Es gibt ja auch Finanzberater, die von Haus aus mit zwei oder drei Plattformen arbeiten, je nachdem ob der Kunde ein Kleinbetrieb, Mittelbetrieb oder Großbetrieb ist. Und wenn er mit der WWK einen Partner hat, der alle Plattformen und alle Prozesse begleiten kann, dann ist das ein starkes Argument. So muss nicht jedes Mal ein anderer Versicherer gewählt werden, nur weil der Kunde, also der Arbeitgeber, eine andere Plattform benutzt. In unserem Kundenservice haben wir eine eigene Gruppe mit Mitarbeitern, die Vermittler bei diesen Fragen beraten, unterstützen

und begleiten. Wir bündeln dies unter dem Namen WWK-Kollektiv digital und helfen, die beste digitale Lösung zu finden.

finanzwelt: Dass durch schnelle Policierung Finanzberater und Versicherer Zeit und Geld sparen ist bekannt. Aber auch in der bAV? Wie digital ist das bAV-Geschäft denn wirklich schon?

Steinlein» Es gibt Vermittler, die sehr digital aufgestellt sind, die mit Selbstberatungsplattformen in größeren Unternehmensverbänden agieren und es gibt Vermittler, die mit Papier und Kugelschreiber arbeiten. Wir sind auf beide Arbeitsweisen und alle Zwischenwege eingestellt und wollen jedem Vermittler seinen individuellen Weg bei der bAV-Beratung ermöglichen. Wir haben unsere Schnittstellen und Prozesse so gebaut, dass man jede Form der Anbindung umsetzen kann. Natürlich bekommen wir lieber Digitalanträge, dann sind wir in der Policierung auch tatsächlich

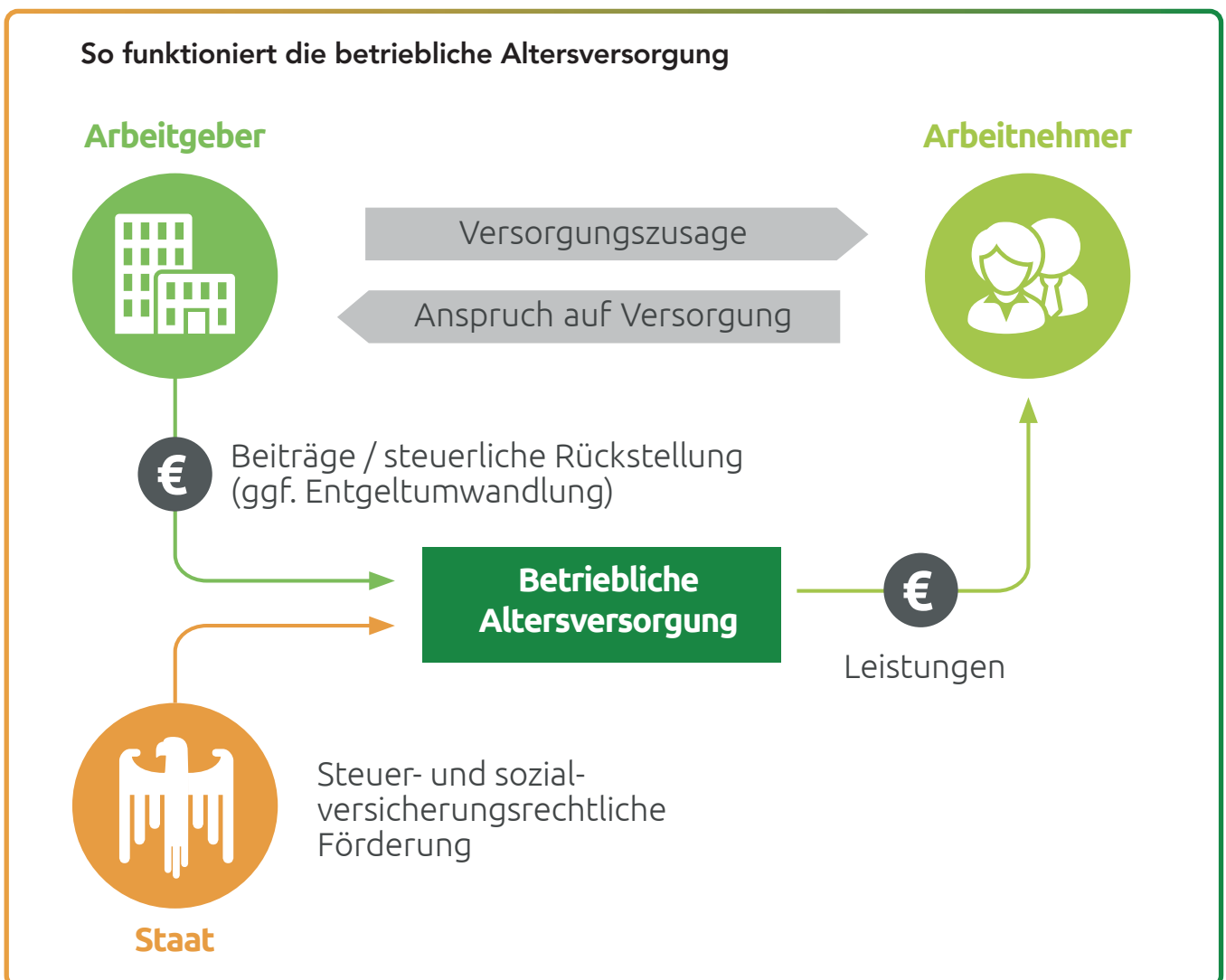
schneller. Aber wenn Anträge nicht digital kommen, ist es auch kein Problem. Im Endeffekt wollen wir keinem Vermittler einen Weg aufzwingen, er soll sich selbst den Weg aussuchen können, der zu ihm passt.

finanzwelt: Das ist ein guter Service. Und beim Service trennt sich die Spreu vom Weizen. Denn gerade Unternehmen mit guten Prozessen sparen oft am Service. Aber auch hier bietet die WWK viel, oder?

Steinlein» Wir unterstützen Finanzberater bei vielerlei Themen, bei der Verwendung von elektronischen Signaturen, bei der Verwendung von Beratungsplattformen oder bei der Verwendung von Verwaltungsplattformen für den Arbeitgeber. Der Service wird entweder über unser zentrales bAV-Kompetenz-Center und unsere Vertriebsberatung bAV hier in München erbracht oder aber auch dezentral über unsere bundesweit tätigen bAV-Consultants vor Ort. Von daher würde ich nicht sagen, dass sich gute Prozesse und guter Service ausschließen oder dass gute Prozesse dazu führen, dass man am Service spart. Ich glaube, bei uns ist eher das Gegenteil der Fall, gute Prozesse müssen auch verwendet werden und erklären sich nicht immer selbst. Prozesse und Service müssen Hand in Hand laufen!

finanzwelt: Warum braucht man zentrale und dezentrale bAV-Experten als Ansprechpartner gleichzeitig? Reicht nicht eins von beiden?

Steinlein» Sicher gehen einige Versicherer den Weg nur noch einen Weg der Unterstützung anzubieten, schon aus Kostengründen. Wir wollen dem Vermittler bestmöglich zur Seite stehen und setzen deshalb weiter auf zentrale und dezentrale bAV-Experten. Klar ist es so, dass es an der ein oder anderen Stelle auch Überschneidungen gibt. Aber es gibt eben Dinge, die besser vor Ort gemacht werden und es gibt Dinge, die besser in der Zentrale gemacht werden. Die Begleitung zu einer Arbeitgeberberatung in Hamburg ist schwer aus der Zentrale in München zu machen. Und die Sicherstellung der telefonischen Erreichbarkeit ist schwer über ein dezentrales Team zu machen, dazu braucht man ein spezialisiertes zentrales Team. Wichtig ist, dass sich die beiden Expertengruppen gut kennen, Hand in Hand arbeiten und sich regelmäßig austauschen. Dann wird optimaler Service möglich, genauso wie es sich der Finanzberater von seinem Versicherungsanbieter wünscht. (Ivs)



**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 – smarterer 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.

WWK VERSICHERUNGEN Vertriebsberatung: +49 89 5114-2500 oder info@wwk.de

finanzwelt 04/2015

WWK
Eine starke Gemeinschaft