

**NACHHALTIGKEIT:** Wie die Assekuranz das Thema umsetzt

**FONDSPOLICEN:** Wie flexibel müssen die Produkte sein

**CYBERVERSICHERUNGEN:** Wie KMU beraten werden müssen



Deutschland  
EUR 6,00

NOVEMBER 2021  
38. JAHRGANG  
ÖSTERREICH EUR 6,70

[www.cash-online.de](http://www.cash-online.de)

**ARBEITSKRAFTABSICHERUNG**  
Die Zukunft der BU-Policen

# Cash.Special

## VERSICHERUNGEN

Mehrwert für Makler

# „Innovative Produkte und Services“

Wie der Volkswohl Bund bei  
Vermittlern und Kunden punktet

Dietmar Bläsing, Volkswohl  
Bund Versicherungen:  
„Die richtigen Mitarbeiter sind  
unser Erfolgsgeheimnis.“

# „ES GIBT EINE VORSORGEWELT AUCH NACH DER ZINSSENKUNG“



Dietmar Bläsing, Volkswohl Bund

*Herr Bläsing, wir blicken mittlerweile auf über 18 Monate Coronapandemie zurück. Wie gut ist der Volkswohl Bund durch die Pandemie gekommen?*

**Bläsing:** Wir sind wirklich zufrieden, und hätte mir jemand zu Beginn der Coronapandemie vorhergesagt, wo wir jetzt, andert-halb Jahre später stehen, ich hätte ihm nicht geglaubt.

*Der Volkswohl Bund zählt seit Jahren zu den Top-Favoriten des freien Vertriebs in den Bereichen Altersvorsorge und Biometrie. Was sind die Gründe für diesen Erfolg?*

**Bläsing:** Wir sind verlässlich und verbindlich, einmal zugesagt heißt bei uns auch morgen noch „ja“. Was wir tun, tun wir zum Wohle des Maklers. Darum ist uns neben zeitgemäßen und innovativen Produkten vor allem der Service wichtig. Den können Sie nicht so schnell austauschen. Das eine oder andere Versicherungsprodukt schon, da sind die Unterschiede manchmal gar nicht mehr so groß am Markt. Für einen Service mit Enthusiasmus und Herz müssen Sie natürlich die richtigen Mitarbeiter haben, und die haben wir. Ich denke, es sind die Menschen beim Volkswohl Bund, die uns ausmachen. Sie sind unser Erfolgsgeheimnis.

*Für Sie als Versicherer war die Krise ein Katalysator in Sachen digitaler Transformation. Wie haben sich Beratung, Vertrieb, Betrieb bei Ihnen verändert? Wie digital arbeiten Sie als Versicherer mittlerweile?*

**Bläsing:** Am deutlichsten hat sich das Arbeiten im Corona-Modus auf die Tätigkeiten unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ausgewirkt. Wir haben über lange Zeiträume allen, deren Arbeitsplatz dafür geeignet ist, empfohlen, digital von zuhause aus zu arbeiten. Das hat etwa ein Drittel wahrgenommen, ein Drittel tat das im Wechsel und ein weiteres Drittel hat sich regelmäßig fürs Büro entschieden, selbstverständlich unter Beachtung eines wirksamen Hygienekonzeptes. Daraus haben sich über die Zeit neue Routinen und Bedarfe entwickelt, und so haben wir uns dazu entschlossen, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern grundsätzlich ein erweitertes Angebot fürs mobile Arbeiten zu machen. Zum Makler hin hatten wir auch vorher

Die digitale Transformation, neue Regeln in der Altersvorsorge und Nachhaltigkeit sind aktuell wesentliche Treiber der Versicherungsbranche. Cash sprach mit Dietmar Bläsing, Sprecher der Vorstände der Volkswohl Bund Versicherungen, wie der Dortmunder Versicherer mit diesen Herausforderungen umgeht.

schon umfangreiche moderne und digitale Angebote, die es natürlich während der Corona-Zeit leichter gemacht haben, den Kontakt aufrechtzuerhalten und mit uns zusammenzuarbeiten. Wir haben aber auch gemerkt, was man zusätzlich tun müsste, und das ist auf unserer Prioritäten-Liste weiter nach oben gerutscht.

*Die Digitalisierung sorgt für neue Spielregeln auch im Vertrieb. Der Auftritt des Vermittlers bei Kunden ist zwar nach wie vor wichtig. Allerdings hat die Coronakrise auch im Vertrieb die Spielregeln deutlich verändert. Was sind die entscheidenden Parameter für den Vertrieb, um zukünftig langfristig erfolgreich zu sein?*

**Bläsing:** Ich denke, dass ein gewisser Grad an Spezialisierung zumindest ein Schlüssel für den Vertriebs Erfolg ist. Der Rat des Fachmanns oder der Fachfrau hat nach wie vor einen hohen Stellenwert und ich glaube, dass, gerade in Zeiten, in denen Informationen überall und in rauen Mengen verfügbar sind, die Menschen ganz dringend jemanden brauchen, der das alles für sie sortiert und auf ihren Bedarf runterbricht, und ihnen danach auf sie zugeschnittene Empfehlungen macht. Die Corona-Zeit hat aber auch gezeigt, dass diejenigen Vertriebspartner den Anschluss behalten, die auch weiterhin digitale Angebote haben werden und die ihren Kunden Beratung nach Wunsch bieten können.

*Wir hören immer wieder in Gesprächen, dass das Sicherheitsbedürfnis der Menschen deutlich gestiegen ist und sie sich intensiver mit den Themen Vorsorge auseinandersetzen. Können Sie das bestätigen? Und wie spiegelt sich dieser Trend bei Ihnen im Segment der Arbeitskraftabsicherung wider? Sie bieten immerhin Berufs- als auch Grundfähigkeitsversicherungen an.*

**Bläsing:** Ja, die ganze Corona-Zeit und die gefühlte körperliche Bedrohung durch das Virus haben vielen Menschen vor Augen geführt, wie schnell ihre Existenz und die ihrer Angehörigen in Gefahr geraten kann. Hinzu kommt die schnelle und weitreichende Etablierung einer Beratung über elektronische Wege, die Corona auch bewirkt hat. Das alles hat dazu beigetragen,

dass unsere Vertriebspartner auch während der Corona-Pandemie mit ihren Kunden im Gespräch geblieben sind und Beratungen stattfinden konnten. Im Bereich der Berufsunfähigkeitsversicherungen können wir in diesem Jahr tatsächlich gute Erfolge verbuchen. Ob das jetzt ein Corona-Effekt ist oder doch eine Auswirkung unserer BU-Überarbeitung zum Ende des vergangenen Jahres, vermag ich nicht zu sagen.

*Zum 1. Januar 2022 sinkt der Höchstrechnungszins von 0,9 auf 0,25 Prozent. Welches Signal hat dies für die Altersvorsorge in Deutschland und welche Folgen erwarten Sie für die Vorsorgebereitschaft?*

**Bläsing:** Wir bereiten uns zurzeit intensiv darauf vor, denn wir werden unseren Vertriebspartnern auch unter diesen Umständen eine attraktive Produktpalette für ihre Beratung bieten. Ein niedrigerer Höchstrechnungszins ist natürlich ein Signal, das diejenigen als Argument aufnehmen werden, die ohnehin nur mühsam oder gar nicht für eine private Altersvorsorge zu begeistern sind. Allen anderen sage ich: Es gibt eine Vorsorgewelt auch nach der Zinssenkung. Und wer sich dafür in professionelle Hände begibt, sich also beim Makler gründlich beraten lässt, der wird auch in Zukunft seine private Vorsorgelösung finden. Anders als sonst wird es auch in der Berufsunfähigkeitsversicherung und dort gerade für junge Leute deutlich teurer, da neben dem anderen Rechnungszins auch neue Sterbetafeln bei der Kalkulation zu berücksichtigen sind. Die Prämienhöhungen können teilweise über zehn Prozent ausmachen. Daher mein Rat: Versuchen Sie, Ihre Kunden noch in diesem Jahr zur Berufsunfähigkeitsversicherung zu beraten.

*Neue Klassik, Index- und Hybridpolicen haben einen Anteil von etwa 50 Prozent am Neugeschäft in der Altersvorsorge. Ihr großer Vorteil, die Sicherheit. Doch das schmälert die Rendite. Müssen die Menschen vor dem Hintergrund der Garantiezinssenkung künftig nicht deutlich progressiver anlegen?*

**Bläsing:** Ja, das sollten sie eigentlich. Wobei ich der Meinung bin: Allein die Bereitschaft, etwas für später zurückzulegen, um die Rente aufzubessern, damit man den Lebensstandard halten kann, ist schon ein großer Schritt in die richtige Richtung. Wenn dann noch die Rendite Spaß macht, umso besser. Beim Volkswohl Bund bieten wir sowohl sicherheits- als auch ertragsorientierte Vorsorge, denn wir wollen unsere Vertriebspartner in die Lage versetzen, dass sie für jeden Kunden mit seiner individuellen Risikopräferenz das passende Produkt in petto haben. Wobei wir feststellen, dass der Trend immer weiter hingeht zu den fondsgebundenen Versicherungen ohne Garantien, also zur chancenreichen Anlage. Hier verzeichnen wir deutliche Zuwächse.

*Seit Jahren geht es beim Thema Fondspolicen immer wieder um die Frage, ob die Kosten für die erzielbaren Renditen zu hoch sind und ob es nicht sinnvoller wäre, gleich direkt in Fonds zu investieren. Wie blicken Sie mit Ihrer Erfahrung auf diese Thematik?*

**Bläsing:** So kann man seine Vorsorge gestalten, keine Frage, bleibt dann nur das offene Thema mit der lebenslangen Rentenzahlung. Denn dafür treten wir ja mit dem Versicherungsmantel an, dass man nach der Ansparzeit auch in den Genuss einer gesicherten, regelmäßigen Auszahlung kommt, die wir bis zum Ende garantieren. Davon ab, wenn Sie Kosten, die bei einer Fondspolice entstehen – unter anderem durch die hohe Flexibilität des Produkts und die zahlreichen Services, die erwartet werden – nicht ins Verhältnis zu den Erträgen setzen, ist das

eine Rechnung, die ich nicht für fair halte. Was zählt, ist das, was am Ende dabei rauskommt.

*Seit dem 10. März muss der Vertrieb die Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigen, wenn er zu bestimmten Anlagen und Versicherungsprodukten berät. Wie setzt der Volkswohl Bund den Nachhaltigkeitsgedanken im Rahmen der Produktpalette um?*

**Bläsing:** Wir haben im Frühjahr mit NEXT eine komplett nachhaltige Produktreihe auf den Markt gebracht. Bisher kann der Vermittler die Fondspolice Pur, unsere ETF-basierte Rentenversicherung FondsFittery, die Unfallversicherung INVEST und seit kurzem auch die Indexrente Klassik modern im NEXT-Format und damit als nachhaltige Vorsorgelösung anbieten. Der Kunde hat bei allen Produkten der NEXT-Familie ein bedingungsgemäßes Recht auf Nachhaltigkeit – in der gesamten Ansparzeit und sogar während der Rentenphase. Bei der Fondspolice NEXT können die Kunden beispielsweise aus mehr als 40 nachhaltigen Investmentfonds auswählen, die es zum Teil exklusiv nur bei uns gibt.

*Nach welchen Anlagegrundsätzen investieren Sie beziehungsweise suchen die Investments aus?*

**Bläsing:** Bei unserer Kapitalanlage beachten wir schon seit vielen Jahren soziale, ethische und ökologische Kriterien. Beispielsweise schließen wir Aktien oder Anleihen von Unternehmen aus, die nennenswerte Teile ihres Umsatzes mit Rüstungsgütern erzielen. Auch wer systematisch Menschenrechte oder internationale Kernarbeitsnormen verletzt, bekommt von uns kein Geld. Anleihen von Staaten, die mehr als fünf Prozent ihres Bruttoinlandsproduktes für Militärausgaben verwenden, kommen für uns ebenfalls nicht infrage. Unseren entsprechenden Kapitalbestand lassen wir halbjährlich durch die „imug Beratungsgesellschaft für sozial-ökologische Innovationen mbH“ prüfen. Darüber hinaus tätigen wir auch gezielt nachhaltige Investments. Beispielsweise investieren wir in Wind- und Photovoltaik-Anlagen, deren Anteil wir über die Jahre ausgebaut haben. Dazu kommen weitere nachhaltige Investitionen wie zum Beispiel die kontrollierte Lachsaufzucht oder die nachhaltige, biobasierte Kreislaufwirtschaft.

*Wie gut ist der Vertrieb mittlerweile auf den Megatrend Nachhaltigkeit eingestellt?*

**Bläsing:** Wir merken, dass das Thema für unsere Vertriebspartner an Relevanz zunimmt, durchaus auch bei Vermittlern, die sich bislang nicht auf Finanzprodukte aus dem nachhaltigen Segment spezialisiert haben. Beim Volkswohl Bund konnte man schon lange Zeit, bevor wir unsere nachhaltige Produktreihe Next an den Markt gebracht haben, aus zahlreichen ethisch-ökologisch ausgerichteten Investmentfonds auswählen. Und davon hat der Vertrieb reichlich Gebrauch gemacht. Derzeit haben unsere Versicherten über ihre Fondspolice rund 1,1 Milliarden Euro in nachhaltige Fonds investiert. Und ich bin kein Prophet, wenn ich sage, dass dies ab dem nächsten Jahr noch sehr viel mehr wird. Spätestens im August, wenn die Vermittler aktiv die Nachhaltigkeitspräferenzen des Kunden abfragen müssen, werden viele Kunden sagen: Ja, wenn Du das hast, lieber Makler, selbstverständlich möchte ich dann eine ESG-konforme Anlage haben.

Die Fragen stellte Jörg Droste, Cash.