FONDSGEBUNDENE LEBENSVERSICHERUNG

KIRCHLICHE ALTERSVORSORGE MIT PERSPEKTIVE

Ein flexibles und zugleich kostengünstiges Angebot der Pensionskasse Verka.

Ein Altersvorsorgeprodukt, das flexibel an unterschiedliche Kundenbedarfe angepasst werden kann und zugleich für den Anbieter effizient automatisier- und skalierbar ist – was wie die berühmte Quadratur des Kreises klingt, ist kein Widerspruch, sondern bei der Pensionskasse Verka seit kurzem Realität. Als Spezialversicherer für die betriebliche Altersvorsorge im kirchlichen Raum bietet die Verka ihren Kunden jetzt eine fondsgebundene Lebensversicherung an, die sämtliche beschriebenen Anforderungen erfüllt. Die Deka fungiert als Produktpartner, da sie eine unkomplizierte Einbindung des Angebots in die Systeme aller beteiligten Parteien bieten kann – entscheidende Voraussetzung, um Flexibilität und Effizienz zu kombinieren. Auch vom Nachhaltigkeitsansatz der Deka sind die Verka-Verantwortlichen überzeugt.

Die Pensionskassen kämpfen mit den Folgen der Zinsdürre. Es wird zunehmend schwieriger, mit den investierbaren Anlageklassen angemessene Erträge zur Erfüllung der Pensionsverpflichtungen zu erwirtschaften. Um ihren Kunden trotzdem weiterhin attraktive Vorsorgemöglichkeiten anbieten zu können, hat sich die Verka entschlossen, künftig neue Wege zu gehen.

Mit der Lebensversicherung Balance Flex bietet die Verka ihren Kunden erstmals ein fondsgebundenes Produkt mit Beitragsgarantie an. Dies ermöglicht Investitionen in risikoorientierte Produkte und damit besseren Zugang zu den Chancen des Kapitalmarkts.

Bei den Fonds hat sich die Verka für aktiv und passiv gemanagte Produkte der Deka mit einem nachhaltigen Anlageschwerpunkt entschieden. Die Versicherungsnehmer können zwischen drei Risikokategorien wählen; in jeder Kategorie stehen ihnen dabei vier Produkte aus unterschiedlichen Anlageklassen zur Verfügung. Über ein Online-Portal kann das Risikoprofil während der Versicherungslaufzeit monatlich angepasst werden.

Trotz dieser Flexibilität ist das Produkt kostengünstig und

VERKA

Die Verka ist der Spezialversicherer für Kirchen und deren Versorgungseinrichtungen und betreut mit einer Bilanzsumme von 2 Milliarden Euro fast 50.000 Versicherte.

ohne großen laufenden Aufwand administrierbar. Der Grund: Die zugrunde liegenden Prozesse und Abläufe sind effizient aufgesetzt und auch für große Kundenzahlen vollständig automatisier- und skalierbar. Dies funktioniert, weil die Systeme der beteiligten Parteien über die erforderlichen Schnittstellen verfügen, um die Fondshandelsplattform mit den bestehenden Administrations- und Reportingsystemen ohne großen Aufwand zu verknüpfen.

Mit der Deka hat die Verka den Partner gefunden, der diese technischen Anforderungen optimal erfüllt. Die erforderliche Kommunikation zwischen den verschiedenen Systemen lässt sich über den S Broker, den zentralen Online-Broker der Sparkassen-Finanzgruppe, mühelos realisieren.

Über das Nutzerportal der Verka werden sämtliche Orders aggregiert und einmal im Monat als automatisierte Gesamtorder für alle Fonds und Kunden über den S Broker ausgeführt. Für eine Verkaufsorder ist dabei eine zusätzliche Freigabestufe erforderlich, da ein Treuhänder der Transaktion zustimmen muss.

Aus Sicht der Verka bietet die Fokussierung des S Brokers auf das Retailgeschäft einen wesentlichen Vorteil: Die Abläufe sind standardisiert und einfach automatisierbar. Gleichzeitig profitiert die Kooperation von der Einbindung der Deka. Mit der Expertise der Deka in rechtlichen Fragen sowie bei Steuer- und IT-Themen können zudem auch die besonderen Anforderungen der Verka als VAG-Investor umgesetzt werden.

Aber nicht nur die technische Effizienz und Wirtschaftlichkeit des Angebotes überzeugt die Verka-Entscheider. Innerhalb des Produktangebotes kann die Deka mit ihrem Nachhaltigkeitsansatz überzeugen (siehe dazu das folgende Interview mit Ewald Stephan, Mitglied des Vorstands der Verka).

MARKT & IMPULS SPRACH MIT EWALD STEPHAN, VORSTAND DER VERKA.

Herr Stephan, die Verka setzt gemeinsam mit der Deka ein neues Produkt auf: Eine fondsgebundene Lebensversicherung. Welcher Aspekt war Ihnen bei Ihrem Partner besonders wichtig, und warum?

EWALD STEPHAN: Die Nachhaltigkeit der Fondsgesellschaft und der einzelnen Produkte war für uns eminent wichtig. Daher haben wir nachhaltige Aspekte in der Ausschreibung als eigenes Kriterium definiert und im Auswahlprozess auch stärker gewichtet als andere Faktoren. Die Verka ist beim Thema Nachhaltigkeit einer der Vorreiter in Deutschland. Nachhaltigkeit ist unerlässlicher Bestandteil unserer Unternehmenskultur und nicht nur ein Thema der Kapitalanlage. Das bedeutet, dass die Verka nicht nur über Nachhaltigkeit spricht, sondern sie auch ganzheitlich umsetzt: Unser Nachhaltigkeitskonzept umfasst die Verwaltung und die Arbeitsabläufe über Dienstreisen bis hin zum Thema papierloses Büro. Zudem haben wir als eine von wenigen Gesellschaften bereits Klimaziele in unserer eigenen Kapitalanlage implementiert – und zwar in allen Anlageklassen.

NACHHALTIGKEIT WIRD ZWAR ZU PR-ZWECKEN GENUTZT, ABER NICHT GELEBT. BEI DER DEKA HINGEGEN HABEN WIR DAS ANDERS WAHRGENOMMEN.

Wie konnte die Deka den hohen Anforderungen, die Sie im Bereich der Nachhaltigkeit an Asset Manager stellen, gerecht werden?

Der Ansatz, den die Deka im Bereich der Nachhaltigkeit umsetzt, passt sehr gut zu unseren eigenen Überlegungen. Wir haben in der Ausschreibungsphase des Projektes mit diversen Anbietern gesprochen. Dabei haben wir festgestellt, dass die Investmentphilosophie der Deka im Bereich nachhaltige Geldanlage schon deutlich umfangreicher ist, als sie es bei anderen großen Häusern zu sein scheint. Bei den Produkten, für die wir uns letztlich entschieden haben, werden alle Ansätze auch auf Fondsebene konsequent umgesetzt. Uns war unter anderem wichtig, dass Best in Class- oder Ausschluss-Strategien implementiert sind. An dieser Stelle macht die Deka vieles besser als so mancher Konkurrent in der Branche.

Nicht zuletzt klafft bei vielen anderen Fondsanbietern leider noch eine große Lücke zwischen Anspruch und Realität. Nachhaltigkeit wird zwar zu PR-Zwecken genutzt, aber nicht gelebt. Bei der Deka hingegen haben wir das anders wahrgenommen.

Warum haben Sie sich für die Umsetzung über den S Broker entschieden?

Unser Ziel ist es, den gesamten Prozess, der mit der fondsgebundenen Lebensversicherung zusammenhängt, zu automatisieren. Das umfasst nicht nur die Fondsorder, sondern auch die Administration der entsprechenden Verträge. Bei einem solchen Hybridprodukt sind besonders die Schnittstellen zwischen den beteiligten Akteuren herausfordernd. Sprich zwischen der Deka, der Handelsplattform und unserem eigenen System. Wir haben uns letztlich für den S Broker als Handelsplattform entschieden, da diese Lösung technisch am ausgereiftesten war und sich am besten mit unserem vorhandenen System kombinieren lässt. Im Vergleich mit den Mitbewerbern war der S Broker deutlich besser als die anderen Lösungen. Außerdem setzt die Verka gerade ein sehr umfangreiches Digitalisierungsprojekt um, das noch deutlich mehr Aspekte umfasst, als nur diese fondsgebundene Lebensversicherung. Da war es uns wichtig, dass die Lösung jetzt auch zu unserem neuen System passt und nicht in ein paar Jahren schon wieder überholt ist.