

## **Das GANZE Werk, Dokumentation**

Thema: Beckmanns Doppelrolle im Interview mit Norbert Blüm

---

Seite 1

### **Bericht des Vorstandsvorsitzenden der WWK Versicherungsgruppe, Dr. Reinhard Fuchs, anlässlich der Pressekonferenz am 9. März 2006**

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

im Namen des gesamten Vorstands der WWK begrüße ich Sie recht herzlich zu unserer diesjährigen Bilanzpressekonferenz; ich freue mich sehr, dass Sie heute zu uns gekommen sind. In meinem nun folgenden Bericht möchte ich Ihnen gerne die wichtigsten Daten und Fakten zum abgelaufenen Geschäftsjahr vermitteln, und Sie werden sehen, dass der WWK-Konzern auch im vertrieblich „besonderen“ Jahr 2005 erneut sehr erfolgreich war.

(...)

Seite 2

(...)

Das neue Top-Produkt der WWK, die Premium FondsRente, ist die passende Antwort auf den Vorsorgebedarf unserer Kunden in allen (drei) Schichten. Der Vertriebsstart dieses hochflexiblen

Seite 3

und gleichzeitig transparenten Produkts fand Ende Oktober letzten Jahres im Rahmen unseres Vertriebsforums für unabhängige Vermittler in Dortmund statt. Mit rund 7.700 bis Anfang März verkauften Policen ist die Premium FondsRente hervorragend angelaufen – und ganz überraschend ist der Erfolg sicher nicht, denn die Auszeichnungen, die wir bereits vor Vertriebsstart für die Premium FondsRente erhalten haben, bestätigen, dass es sich hier um ein Produkt nach dem „Best-of-Prinzip“ handelt.

Von Franke & Bornberg wurde uns in allen Ratingkategorien ein „FFF“ verliehen, außerdem erhielt die Premium FondsRente den Financial Advisors Award 2005 als „Beste fondsgebundene Rentenversicherung“.

Die besondere Flexibilität des neuen Tarifs, der übrigens alle bisherigen fondsgebundenen Tarife der WWK Leben ablöst, zeigt sich beispielsweise in der Ausrichtung nach dem Lebensphasenmodell mit Grundphase, Abruf-, Verfügungs- und Rentenphase, die ebenso individuell gestaltet werden können wie der Todesfallschutz. Flexible Zuzahlungen in der Ansparphase, beispielsweise zur Optimierung der Steuersituation, sind nach zwei Jahren jederzeit möglich.

(...)

Seite 11

(...)

Meine Damen und Herren,

nach diesen im höchsten Grade erfreulichen Ergebnissen der WWK Investment S. A. möchte ich den „Zahlenteil“ meines Berichts gerne mit einem kurzen Blick auf das laufende Jahr abschließen.

Die neuesten Zahlen zur eingereichten Produktion zeigen bereits eine sehr positive Aufwärtsentwicklung im Vertrieb. So lag die eingereichte Produktion der WWK Leben

im Februar um 67,5 % über dem Vorjahresmonat. Kumuliert über die ersten beiden Monate des Jahres ergibt sich eine Produktionssteigerung um rund 78 %, wenn man den Vorjahreswert um den Überhang aus 2004 bereinigt.

(...)

Sie haben nun gehört, wie erfolgreich sich der WWK-Konzern im letzten Jahr und zu Beginn dieses Jahres weiterentwickelt hat, ich habe über unseren Vertrieb gesprochen, auch über unsere Produkte - nun, ein Element des Erfolgsrezeptes der WWK fehlt noch: Die Außendarstellung in Form einer Werbekampagne. Sie wissen, dass in den letzten Jahren Nina Ruge unseren Werbeauftritt kompetent und charmant begleitet hat. Dieser Tage starten wir nun eine vollkommen neue Werbekampagne mit neuem Testimonial:

Reinhold Beckmann kommentiert als neutraler Beobachter das moderne Leben mit seinen veränderten Zukunftsperspektiven und leitet dann über zur WWK, die mit Kompetenz und passenden Lösungen für alle Zukunftsfragen als verlässlicher Wegbegleiter auftritt. Reinhold Beckmann vermittelt also Sicherheit durch die WWK, Sicherheit, die dem Leben ein Stück Unberechenbarkeit nimmt.

Seite 12

Sie sehen jetzt im Hintergrund ein paar Beispiele aus unserer aktuellen Kampagne. In großen, auffälligen Bildern werden verschiedene Themen dargestellt, die auf das Leben der Menschen in Deutschland Einfluss nehmen: Große gesellschaftliche Veränderungen ebenso wie ganz persönliche Momente. Jedes Thema hat eine große Tragweite für das Leben der Menschen, und es ist versicherungsrelevant, indem es eine Entscheidung über die Absicherung einer bestimmten Lebenssituation fordert. Beckmanns Kommentar zu der dargestellten Situation leitet dann auf die passende WWK-Lösung über, sodass die Kernbotschaft aller Anzeigen lautet: Mit der WWK und Reinhold Beckmann meistern Sie auch die stürmischen Zeiten des Lebens.

Meine Damen und Herren,

ich meine, mit dieser Kernaussage kommt der Anspruch, den wir im Vorstand an unser Unternehmen haben, sehr gut zum Ausdruck: Wir bieten Sicherheit durch die Finanzkraft des WWK-Konzerns, wir bieten Sicherheit durch zeitgemäße Produkte wie die WWK Premium Fondsrente, die sich an die Lebensumstände der Menschen flexibel anpassen, und wir bieten Sicherheit durch unsere Unabhängigkeit, die langfristige und konsistente Strategien im Sinne unserer Vertriebspartner und unserer Mitglieder ermöglicht.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Quelle: [http://www.deutsche-versicherungsboerse.de/presseservice/mein\\_presseservice/upload/858/Rede%20Bildanzpressekonzferenz%202006.pdf](http://www.deutsche-versicherungsboerse.de/presseservice/mein_presseservice/upload/858/Rede%20Bildanzpressekonzferenz%202006.pdf)