

## Fuchs-Reports: bAV '06

### „Altersvorsorge 06 – Die besten ‚Lückenfüller‘ “

Die besten Anbieter in Sachen betriebliche Altersvorsorge – **auch in diesem Jahr haben wir Versicherern und Finanzdienstleistern auf den Zahn gefühlt.** Dafür haben wir die Anbieter der Branche gebeten, für einen unserer Leser, der seine betriebliche Altersvorsorge auf neue Füße stellen wollte, konkrete Lösungsvorschläge einzureichen. Wie im letzten Jahr handelte es sich bei dem Leser um einen (beherrschenden) Geschäftsführer einer GmbH. Und wie auch im letzten Jahr war die Absicherung für das Alter nicht ansatzweise ausreichend, die Pensionszusage nicht ausfinanziert.

Von rund 100 von uns angeschriebenen Anbietern reichte ein Viertel Lösungsvorschläge ein. Gegenüber unserem letztjährigen Test konnten wir also die Zahl der geprüften Anbieter fast verdoppeln. Das spricht für die **zunehmende Akzeptanz.** Und dass Transparenz, wie wir sie mit unseren Untersuchungen herstellen, der Qualität der von den Anbietern eingereichten Arbeit durchaus zuträglich ist. Hatten wir im letzten Jahr gerade mal drei Anbieter mit empfehlenswerten Vorschlägen, steht die Qualität diesmal auf deutlich breiteren Füßen. So erreichten in diesem Jahr mehr als die Hälfte der Anbieter mindestens 50% der möglichen Punkte. In 2005 waren es gerade mal 20%. Grund dafür war vor allem, dass die Versicherer längst nicht mehr so stur nach Heubeck rechnen, wie noch in 2005, die vorhandenen Deckungslücken deswegen zutreffender ermittelt werden.

Auf der anderen Seite stimmte uns aber bedenklich, dass **eine Reihe von Anbietern, die bei der letzten Studie „durchgefallen“ waren, diesmal die Teilnahme verweigerten** – oft mit wenig überzeugenden Gründen. Das nährt den Verdacht, dass man sich nach den Erfahrungen des Vorjahres nicht noch einmal dem harten Wettbewerb aussetzen wollte. Vertrauen in die eigene Leistungsfähigkeit sieht anders aus.

Im Detail gab es aber eine **weit verbreitete Schwäche.** Viele Anbieter sind ausgestiegen, **wenn es darum ging, tiefer einzusteigen, um dem Kunden ein individuelles Angebot zu unterbreiten.** So dachte unser Leser darüber nach, früher als mit 65 aus dem Erwerbsleben auszusteigen. Die meisten Versicherer hatten für diesen Wunsch kaum eine Zeile übrig, waren nicht willens oder in der Lage, sich mit den gravierenden Folgen einer solchen Entscheidung auseinanderzusetzen. Durchwachsen waren auch die Leistungen zum Thema Berufsunfähigkeit und auch bei steuerlichen Detailfragen (z. B. verdeckte Gewinnausschüttung) konnten nur wenige Anbieter überzeugen. Und um eine kundenfreundliche, sprich verständliche Sprache hat sich keiner der Anbieter wirklich verdient gemacht.

Deutlich **besser werden muss die Branche auch, wenn es darum geht, innovative Lösungen zum Schließen der Deckungslücken anzubieten.** Hier war es zumeist die gute alte Rentenversicherung, die uns als Absicherungsinstrument vorgeschlagen wurde. Attraktive Alternativen wie der Vermögensaufbau über Investmentfonds waren die absolute Ausnahme.

- ▶ **Fazit:** Ein breites Mittelfeld, zwei herausragende Leistungen, aber auch eine Reihe unterirdischer Darbietungen. Das ist nicht berauschend, aber immerhin stimmt die Richtung – hin zu gesteigerter Beratungsqualität.