

# Spitzenreiter in der Altersvorsorge

**PRODUKT-AWARD.** Nach welchen Kriterien wählen Arbeitgeber die betriebliche Altersvorsorge aus? Was erwarten die Unternehmen von Vermittlern und Anbietern? Eine Marktuntersuchung zeigt die Spitzenreiter unter der Vielzahl der über Versicherungsmakler vermittelten bAV-Angebote. Von Oliver Gaedeke

Das Marktforschungs- und Beratungsinstitut Psychonomics AG, Köln, hat im September 2004 über 700 Versicherungsmakler zu den Erwartungen der Unternehmen an eine über Makler vermittelte bAV und zur Zufriedenheit der Unternehmen mit den verschiedenen Angeboten zur betrieblichen Altersvorsorge in den einzelnen Durchführungswegen befragt.

Das Ergebnis dieser Marktuntersuchung lieferte die Grundlage für den bAV-Produkt-Award: Neben einer Gesamtbeurteilung von Leistung und Angebot der einzelnen Versicherungsanbieter floss auch die Bewertung der Vor- und Nachteile der jeweiligen Angebote für jeden einzelnen Durchführungsweg in dreizehn Leistungsbereichen (zum Beispiel Produktflexibilität, Zuverlässigkeit, Serviceleistungen, Verwaltungsaufwand) in das Ranking mit ein. Ein weiteres Kriterium bildete der „Goodwill-Index“, das Image des

zu beurteilenden bAV-Anbieters. Durch diese breite Beurteilungsbasis wird gewährleistet, dass Spitzenplätze im Ranking nur von solchen bAV-Anbietern belegt werden, die in mehreren Leistungsbereichen überzeugen, ihre Vertriebspartner insgesamt zufriedenstellen und über ein positives Image verfügen. Nach der Ermittlung des Anbieterrankings für die einzelnen Durchführungswegen wurde eine allgemeine Anbieterbeurteilung durch Zusammenfassung der Einzelbewertungen erstellt.

## Die Lage auf dem Versicherungsmarkt

Gerade viele kleinere Unternehmen entscheiden sich aktuell für bAV-Angebote, um auch ihren Mitarbeitern eine attraktive Möglichkeit zur Altersvorsorge anzubieten. Die Vielzahl möglicher Anbieter und die langfristige Entscheidung für einen Durchführungsweg ist jedoch alles andere als eine einla-

sende Tätigkeit für Geschäftsführer und Personalleiter. An dieser Stelle wird am häufigsten ein Versicherungsvermittler eingeschaltet, der das Unternehmen berät und begleitet. Dies kann entweder ein Vertreter eines bAV-Anbieters – überwiegend Vertreter von Versicherungsgesellschaften – oder ein unabhängiger Versicherungsmakler sein.

Während Vertreter nur Produkte ihres eigenen Hauses anbieten können, haben unabhängige Makler grundsätzlich Zugriff auf viele bAV-Anbieter und suchen den Unternehmen je nach Bedarf ein maßgeschneidertes Angebot heraus. Aber Vorsicht! Trotz aller Vielfalt sind nicht alle bAV-Anbieter über einen Makler zu erreichen. Direktanbieter mit günstigeren Verwaltungskosten wie beispielsweise die Asstel, Europa, Hannoverische Leben oder Cosmos und auch klassische Serviceanbieter mit einem kompetenten Außendienst wie zum Beispiel die DBV-Winterthur, Provinzial Versicherungen, Signal Iduna, Sparkassen Versicherungen oder Victoria werden über Makler selten oder gar nicht vermittelt. Andere Anbieter, zum Beispiel angelsächsische Gesellschaften oder rein maklerorientierte Gesellschaften, sind gar nicht ohne die Vermittlung eines unabhängigen Maklers zu haben. Für einzelne Berufsgruppen oder Branchen stehen darüber hinaus noch weitere bAV-Anbieter zur Auswahl, die meist über Berufs- oder Arbeitgeberverbände vermittelt werden.

Vieles spricht also dafür, sich nicht nur von einem Einfirmenvertreter beraten zu lassen, sondern in einer ersten Sondierungsphase auch Gespräche mit unabhängigen Versicherungsvermittlern zu suchen. Häufig genutzte Informationsquellen sind auch Arbeitgeberverbände, die IHK, Steuerberater oder Berufsverbände, die neben allgemeinen Auskünften auch über berufsgruppen- oder branchenspezifischen bAV-Lösungen informieren können. So stoßen laut Umfrage die meisten Versicherungsvermittler auf sehr weitgehende Beratungserwartungen, wenn sie von Unternehmen zu bAV-Produkten angesprochen werden. Informationen und Unterstützung werden danach besonders in folgenden Punkten erwartet:

- Auswahl von Durchführungswegen
- Beratung von Mitarbeitern
- Unterstützung in der Abwicklung
- bei Maklern: Unterstützung bei der Auswahl eines oder mehrerer bAV-Anbieter



**ANERKENNUNG** für die Besten: Der bAV-Produkt-Award bewertet Leistung und Angebot von Anbietern betrieblicher Altersvorsorge im Maklervertrieb.

## Entscheidungsgründe:

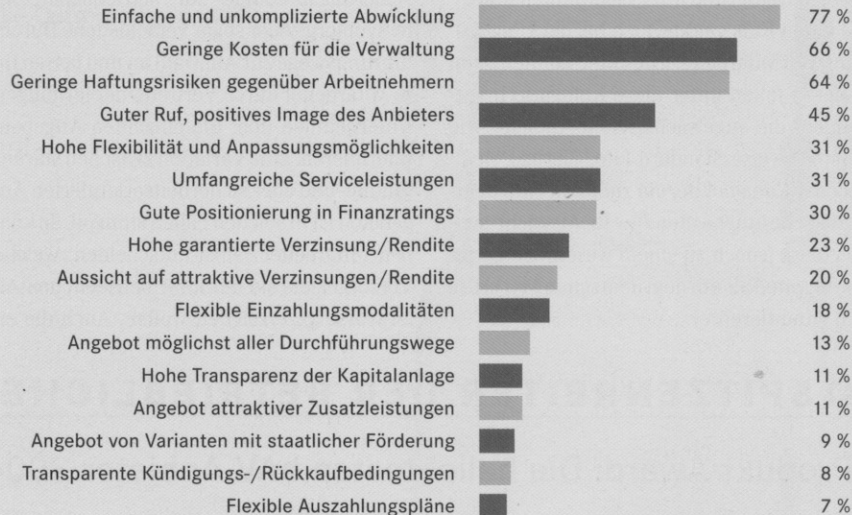
### Einfachheit, Kosten und Haftung

Trotz umfangreicher Beratung zu bAV-Angeboten bleibt dem Arbeitgeber die Qual der Wahl. Die meisten Unternehmen konzentrieren sich auf drei wesentliche Entscheidungskriterien bei der Auswahl von bAV-Angeboten: Einfachheit, geringe Kosten und Haftungsfreiheiten für den Arbeitgeber. Ferner wünschen sich Arbeitgeber von einem bAV-Anbieter einen guten Ruf, der das Vertrauen und die Glaubwürdigkeit in das Angebot gegenüber Mitarbeitern unterstützt. Ein gutes Finanzrating oder die Aussicht auf eine hohe Rendite spielen laut Maklerbefragung im Beratungsgespräch eher eine nachgeordnete Rolle.

Erfahrungen der letzten Jahre haben gezeigt, dass rein kennzahlen- und vergangenheitsbezogene Ratings nicht immer ein zuverlässiger Indikator für die zukünftige Rendite sind. Modernere mehrdimensionale Ratings wie beispielsweise das Assekurata-Rating berücksichtigen zum Beispiel auch Manage-

## Entscheidungskriterien der Unternehmen

Die wesentlichen Aspekte, nach denen Unternehmen ihre bAV auswählen, sind einfache Abwicklung und Verwaltung sowie niedrige Kosten. Inhaltliche Kriterien wie Flexibilität und Rückkaufbedingungen treten zurück (Mehrfachnennungen möglich).



mentstrategien und Kundenzufriedenheit. Deswegen sind zwei Gruppen von bAV-Anbietern zumindest im Maklervertrieb besonders erfolgreich. Es sind zum einen große Serviceversicherer wie zum Beispiel die Allianz, Axa, Aachener und Münchener oder Gothaer, die aufgrund ihrer Bekanntheit und ihres guten Rufs gerade auch bei der Überzeugung von Mitarbeitern punkten können. Zum anderen fallen unter diese Kategorie insbesondere die angelsächsischen Anbieter wie beispielsweise Standard Life, Clerical Medical oder Canada Life, die zum Teil eine überdurchschnittliche Rendite in Aussicht stellen, diese jedoch zu einem wesentlich geringeren Anteil als auf dem deutschen Markt üblich garantieren.

Die in untenstehender Tabelle aufgeführten Anbieter erhalten von unabhängigen Versicherungsmaklern grundsätzlich eine positive Beurteilung bei den speziellen Durchführungswegen. Nicht selten bieten Arbeitgeber ihren Mitarbeitern auch mehrere Versicherungsprodukte zur betrieblichen Altersvorsorge oder sogar verschiedene Durchführungswegen zur Auswahl an und lassen ihre Mitarbeiter durch Vertreter der jeweiligen Unternehmen über die einzelnen Angebote informieren. Eine Variation zwischen stärker rendite- und eher sicherheitsorientierten Angeboten ist in solchen Fällen sinnvoll. So können Mitarbeiter selbst entscheiden, welche Vorsorgeziele sie mit ihrer betrieblichen Altersvorsorge erreichen wollen. Auch die ei-

gentlichen Nutznießern der betrieblichen Altersvorsorge stehen dann vor einer möglicherweise quälenden Entscheidung und müssen ihre Vorsorgeziele abwägen. ●

Autor: Dr. Oliver Gaedeke ist Senior Manager und Partner der Psychonomics AG in Köln, Info: [www.psychonomics.de](http://www.psychonomics.de)

Die vollständigen Ergebnisse der zitierten Studien sind im Psychonomics bAV-Report 2004 zusammengefasst und können in einer speziellen Unternehmensedition zum Preis von 990 Euro inkl. MwSt. bestellt werden. Bestellformular unter: [www.psychonomics.de/downloads/bav\\_report\\_2004\\_unternehmensedition.pdf](http://www.psychonomics.de/downloads/bav_report_2004_unternehmensedition.pdf)

## ➔ SPITZENREITER DER BETRIEBLICHEN VORSORGE

### Produkt-Award: Die beliebtesten bAV-Anbieter 2004

Am häufigsten vermittelte bAV-Anbieter über unabhängige Versicherungsmakler nach Durchführungswegen:

Direktversicherung	Pensionskasse	Unterstützungskasse	Direkt-/Pensionszusage
1. LV von 1871	1. Allianz	1. Nürnberger	1. Swiss Life
2. Swiss Life	2. HDI	2. Swiss Life	2. Allianz
3. Allianz	3. Swiss Life	3. Allianz	3. Clerical Medical
4. Standard Life	4. AMB Generali	4. Canada Life	4. LV von 1871
5. Canada Life	5. Gerling	5. Gerling	5. Nürnberger
6. Clerical Medical	6. Signal Iduna	6. LV von 1871	6. Standard Life
7. Alte Leipziger	7. Nürnberger	7. AXA	7. Alte Leipziger
8. Nürnberger	8. AXA	8. HDI	8. AXA
9. Gerling	9. Gothaer	9. Aachener und Münchener	9. Canada Life
10. neue leben	10. Condor	10. neue leben	10. Deutscher Herold
11. Volkswohl-Bund	11. Kölner Pensionskasse	11. Volkswohl-Bund	11. neue leben
12. Skandia	12. Deutscher Herold	12. Gothaer	12. Skandia
13. AXA	13. LV von 1871	13. Volksfürsorge	13. Aspecta
14. Aachener und Münchener	14. neue leben	14. Condor	14. Volkswohl-Bund
15. Deutscher Herold	15. Hamburg-Mannheimer	15. PAX/Schweizerische Leben	15. WWK
16. WWK	16. VICTORIA	16. Deutscher Herold	16. Stuttgarter
17. Condor	17. Alte Leipziger	17. Skandia	17. Aachener und Münchener
18. Continentale	18. Aspecta	18. Aspecta	18. Condor
19. Gothaer	19. WWK	19. Stuttgarter	19. HDI
20. HDI	20. Volksfürsorge	20. ARAG	20. Zürich
21. Stuttgarter	21. Allg. Rentenanstalt Pensionskasse	21. Generali	21. Delta Lloyd/Berlinische Leben
22. Aspecta	22. Volkswohl-Bund	22. DBV-Winterthur	22. Hamburg-Mannheimer
23. Delta Lloyd/Berlinische Leben	23. Zürich	23. WWK	23. Signal Iduna
24. Signal Iduna	24. ARA Pensionskasse AG	24. Continentale	24. DBV-Winterthur
25. Generali	25. DBV-Winterthur	25. Delta Lloyd/Berlinische Leben	25. Continentale

Weitere bAV-Anbieter, die nur selten über Versicherungsmakler angeboten werden, aber auch über attraktive bAV-Angebote verfügen, bieten direkt bei den Unternehmen oder über einen Vertreter bAV-Produkte an.