

money**service**

FINANZBERATER

Die professionelle Altersvorsorgeberatung genießt oft nicht den besten Ruf. Anlass für FOCUS MONEY, deren **Qualität prüfen und bewerten** zu lassen. Nicht alle Anbieter machten mit. Auf wen aber **Verlass ist**

Auf welche Profis Sie bei der Vorsorgeplanung setzen können

von WERNER MÜLLER

BERATUNG: Gute Empfehlungen zur Altersvorsorge sind so gefragt wie nie. Denn der Bedarf ist enorm

Angesichts der vielfältigen Schwierigkeiten im Land und auch der internationalen Konflikte ist es schon ein wenig erstaunlich, was aus Verbrauchersicht aktuell das mit Abstand dringlichste Thema ist: die private Altersvorsorge. 83 Prozent der im Auftrag des Verbraucherzentrale Bundesverbands (vzbv) von Forsa Befragten waren der Meinung, dass sie absolute politische Priorität genießen sollte. Aber gut so! Zeigt es doch, dass die drastisch zunehmenden Probleme der finanziellen Ruhestandssicherung in den Köpfen der Bundesbürger angekommen sind. „Die schwelende Sorge, nicht ausreichend für das Alter vorsorgen zu können, treibt viele Menschen um“, sagt denn auch vzbv-Vorständin Ramona Pop. „Die Bundesregierung muss sich nach der Sommerpause endlich ernsthaft für eine verlässliche und kostengünstige private Altersvorsorge einsetzen.“

Auf Profis setzen. So weit, so gut. Aber auch wenn das Problembewusstsein inzwischen geschärft scheint, meist bleibt es leider doch bei der traurigen Wahrheit, dass die diversen Produkte zur Altersvorsorge immer noch eher von den Anbietern verkauft als von den Kunden aktiv gekauft werden. Allen umstrittenen Begleiterscheinungen, die damit einhergehen – wie vielleicht hohe Provisionen oder womöglich falsche Produktwahl –, zum Trotz. Ein ursprünglich von der EU angestrebtes generelles Provisionsverbot scheint erst mal vom Tisch, auch wenn es noch diverse Hintertürchen gibt. Dennoch bleibt die Frage, ob man wirklich gleich das Kind mit dem Bade ausschütten sollte. Denn sicherlich findet weiterhin seriöse Anlage- und Vorsorgeberatung statt. Doch wie eine solche erkennen?

Dazu hat nun bereits zum vierten Mal das renommierte Institut für Vermögensaufbau (IVA) in seiner Studie „Qualität in der Altersvorsorgeberatung 2023“ die entsprechenden Gesellschaften analysiert und bewertet. Vier relevante Einzelbereiche (Details s. unten und nächste Doppelseite) werden dabei zu einem gewichteten Gesamtergebnis herangezogen. „Insgesamt kann bei der Auswertung festgestellt werden, dass fast keiner der Lösungsvorschläge große Mängel aufweist“, sagt IVA-Vorstand Dirk Rathjen. „Die Teilnehmer haben für beide Testfälle gute bis sehr gute Vorschläge eingereicht, die in der Beurteilung nur wenig Kritik zulassen.“ Das sollte doch eigentlich Kunden beruhigen, dass sie zumindest bei den getesteten Gesellschaften wirklich eine hervorragende und sehr gute Beratungsleistung erwarten können. ■ ▷



Mit besten Empfehlungen

Unternehmen	Bewertung
HypoVereinsbank	Hervorragend
Onesty Finance	Hervorragend
RWS Vermögensplanung	Hervorragend
BBBank	Sehr Gut
Commerzbank	Sehr Gut
Deutsche Bank	Sehr Gut
OVB Vermögensberatung	Sehr Gut
Postbank	Befriedigend

Quelle: IVA

Gesamtbewertung

Gesamtnote	Bewertung
1,00 bis 1,49	Hervorragend
1,50 bis 1,99	Sehr Gut
2,00 bis 2,49	Gut
2,50 bis 2,99	Befriedigend
3,00 bis 3,49	Ausreichend

METHODE

So wurde getestet

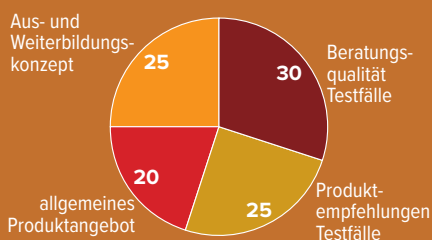
Um die Qualität der Beratung in der Altersvorsorge zu messen, hat das renommierte Institut für Vermögensaufbau (IVA) vier relevante Bereiche identifiziert: Beratungsqualität anhand offen adressierter Testfälle, Qualität der individuellen Produktempfehlung, Qualität des allgemein verfügbaren Produktangebots, Aus- und Weiterbildungsniveau der Beratungsmitarbeiter.

Zur Beurteilung von Beratungsqualität und Produktempfehlungen wurden zwei verschiedene Musterfälle entworfen, aus welchen ein offensichtlicher

Vorsorgebedarf hervorgeht (s. nächste Seite). Sie sind bewusst knapp formuliert, um den Anbietern einen gewissen Interpretationsspielraum und Raum für Erklärungen zu geben, was die meisten auch ausführlich nutzten. Zur Beurteilung

Gewichtung der Bewertungskategorien

Anteile in Prozent



Quelle: IVA

lung des generellen Produktangebots und des Aus- und Weiterbildungskonzepts wurden frei zugängliche Informationen herangezogen sowie mehrseitige Fragebögen ausgewertet.

Insgesamt hat das IVA 23 Unternehmen kontaktiert, denen große Bedeutung im Bereich der Altersvorsorgeberatung zukommt. Aufgrund der lediglich freiwilligen Teilnahme und manch geforderter Mindestkriterien sind schließlich acht Unternehmen in die Wertung gekommen. Die vier Einzelbereiche werden separat bewertet (s. Kästen nächste Doppelseite) und deren Ergebnisse fließen mit der angegebenen Gewichtung (s. Grafik) dann in die Gesamtbewertung ein.



SILVER AGER: Auch für schon länger Berufserfahrene lohnt sich Beratung

Die beiden Testfälle

Fall 1: Die 25-jährige Berufseinsteigerin befasst sich erstmals mit ihrer Altersvorsorge. Sie verfügt über ein monatliches Nettoeinkommen von 1850 Euro und könnte derzeit monatlich 140 Euro ansparen. Zudem könnten Sondereinkünfte von 2100 Euro im Jahr dorthin fließen. An Ersparnissen hat sie 8000 Euro. Es bestehen bereits eine private Haftpflichtversicherung und eine Berufsunfähigkeitsversicherung. Sie hat derzeit noch keine konkrete Familienplanung. Ihr Risikoprofil ist ausgewogen, Garantien fände sie angenehm, sind aber nicht zwingend erforderlich. Das Thema Nachhaltigkeit hat keine besondere Präferenz.

Fall 2: Ein 55-jähriger Berufstätiger möchte seine bestehende Betriebsrente mit einer privaten Altersvorsorge ergänzen. Er ist verheiratet und hat ein volljähriges Kind. Das monatliche Haushaltsnettoeinkommen liegt bei 8000 Euro zuzüglich „nennenswerter“ jährlicher Boni. 800 Euro monatlich stehen für die ergänzende Vorsorge zur Verfügung. Ausreichend Versicherungsschutz ist vorhanden, auch ein Wertpapierdepot in Höhe von 90000 Euro sowie ein Tagesgeldkonto mit 42000 Euro. Er investiert selbst in Aktien und möchte Rendite, aber künftig etwas weniger Aktienrisiko. Nachhaltigkeit ist für ihn kein Thema.

TESTFÄLLE

Was für die Beratung zählt

Bewertet werden die **Analyse** der individuellen Lebens- und Finanzsituation sowie die **Auswahl und Begründung** von Vorsorgeempfehlungen für zwei Musterkunden

Für die realistischen, in der Praxis regelmäßig vorkommenden Testfälle (s. links) konnten die Unternehmen wie in einem realen Beratungsgespräch geeignete Produktvorschläge sowie weitere dabei übliche Unterlagen einreichen, die ihre Bedarfsanalyse und individuellen Investitionsvorschläge für die Musterkunden gezielt begründen. Beides ist ausschlaggebend für die Bewertung des Instituts für Vermögensaufbau (IVA) anhand eines umfangreichen Kriterienkatalogs.

Wichtig ist den IVA-Experten etwa, dass die relevanten Altersvorsorgesichten passend identifiziert und kombiniert werden. Des Weiteren sollten sinnvolle Beitragshöhen gewählt, Beitragsdynamik und Ablaufmanagement beachtet sowie mögliche Sonder- oder Einmalzahlungen berücksichtigt werden. Auch auf die empfohlene Aktienquote in Bezug auf das Risikoprofil des Kunden, das gewählte Garantieniveau des Vertrags, die Berücksichtigung eventueller Nachhaltigkeitspräferenzen, die Kosten der Empfehlungen sowie die konkret empfohlenen Investmentfonds oder Fondsportfolios kommt es an – und ob hauseigene Produkte erkennbar bevorzugt werden.

Wichtig bei der Bewertung: „In der Beurteilung der Testfälle wird natürlich berücksichtigt, dass es nicht die eine Musterlösung gibt, sondern unterschiedliche Produkte

und Produktkombinationen verschiedene Vorteile bieten und daher als Empfehlung in Betracht gezogen werden können“, erläutert IVA-Vorstand Dirk Rathjen. Dabei konnten die Unternehmen für jeden Testfall ein bis zwei Produktvorschläge einreichen.

In der Auswertung werden daneben teils auch Sonderpunkte für herausragende Qualität vergeben, durch welche sich die Vorschläge gegenüber denen der anderen Teilnehmer abheben. So etwa bei Onesty: „Onesty hat seinen pfiffigen Ansatz zur betrieblichen Altersversorgung ausführlich erklärt und sie gingen als Einzige auf das selten beachtete Risiko von Abgabenbelastungen ein“, so Rathjen. „Dafür wurden zwei Sonderpunkte vergeben.“ Anders dagegen bei OVB: „OVB wurde ein Punkt abgezogen, da sich das Kerninvestment eines empfohlenen Vertrags aus Musterfall zwei ausschließlich auf einen Themenfonds bezieht“, bemängelt Rathjen. „Auch der Fonds, der im zweiten Versicherungsprodukt dieses Musterfalls empfohlen wird, eignet sich nicht optimal als Kerninvestment.“ Für die Postbank dagegen gilt: „Überraschend war, dass die Postbank keine Rürup-Produkte im Angebot führt und damit erhebliche Einschränkungen in der Produktauswahl aufweist. Aus diesem Grund wurde die Note auf ‚Vier‘ gesetzt“, erklärt Rathjen.

Beratungsqualität Testfälle

Für die Beurteilung der Beratungsqualität werden verschiedene Einzelkriterien herangezogen (Auszug s. u.), die bepunktet werden und aufsummiert eine Schulnote ergeben.

Unternehmen	Schicht/ Kombi	Beitrags- höhe	Nach- haltigkeit	Fonds- kosten	Portfolio	Haus- marke	Aktien/ Garantien	Beitrags- dynamik	Ablauf- manag.	Sonder- punkte	Note
Onesty	6	2	2	1,25	1	1	4,5	1	1	2	1,00
HypoVereinsbank	6	2	2	2	0	1	5	1	1	0	1,15
Commerzbank	4,5	2	2	1,5	0,5	1	4	0,5	1	0	1,60
RWS	5	2	1,5	1,25	1	1	4	0	1	0	1,65
BBBank	5	1,5	2	2	1	1	3	0,5	0	0	1,75
Deutsche Bank	4,5	1,5	1,5	2	1	0,5	3	0,5	1	0	1,83
OVB	5	2	1	1	0	1	4	0	1	-1	2,00
Postbank	4	1,5	1,5	2	1	0,5	3	0,5	1	0	4,00

Quelle: IVA

PRODUKTEMPFEHLUNGEN

Die Qualität der konkreten Vorschläge

Die generelle Empfehlung von Vorsorgeprodukten im Beratungsprozess ist das eine, doch die individuelle Qualität des dabei vorgeschlagenen konkreten Tarifs ist noch mal etwas ganz anderes. Letztlich ausschlaggebend für den Erfolg der Altersvorsorge ist schließlich die Entwicklung des tatsächlich abgeschlossenen Vertrags mit einem konkreten Produkt bei einem konkreten Anbieter.

Um auch dies bewerten zu können, haben die IVA-Experten auf die umfangreichen, jährlich wiederkehrenden FOCUS

MONEY-Tests zu den verschiedenen Versicherungsprodukten wie etwa Rürup-, Betriebs- oder Privatrenten zurückgegriffen. So kommt es für sämtliche in den Beratungsfällen individuell empfohlenen Tarife auf die konkreten FOCUS MONEY-Bewertungen an. Gibt es für ein Produkt keine solche Bewertung, fließt dieses als mangelhaft mit ein. Die Ergebnisse werden vom IVA in Schulnoten transformiert und so verrechnet, dass pro Unternehmen eine Note entsteht, die sich aus der Beurteilung beider Testfälle ergibt.

PRODUKTANGEBOT

Generelle Vielfalt der Möglichkeiten

Als Voraussetzung für eine qualitativ hochwertige individuelle Vorsorgeempfehlung spielen zwei Kriterien eine entscheidende Rolle: zum einen die Breite des Produktangebots und zum anderen die Qualität der Produktpalette. Aus der Kombination dieser beiden Kriterien ergibt sich die Note für den Bereich des allgemeinen Produktangebots.

Bezüglich der Breite ist zwischen Banken oder Finanzdienstleistern zu unterscheiden, die exklusiv nur Produkte eines Anbieters offerieren – und solchen, die

mit mehreren Anbietern zusammenarbeiten. Dann steht den Beratern in aller Regel ein breiteres Empfehlungsangebot zur Verfügung. Für die Bewertung der Qualität der Produktpalette überprüfen die Experten des IVA, welche Kategorien, wie zum Beispiel in den drei Schichten der Altersvorsorge, überhaupt zur Verfügung stehen und wie dieses sich etwa bei verschiedenen Kundenbedürfnissen auswirkt. Außerdem werden die in der Produktpalette möglichen Garantieniveaus bei der Bewertung berücksichtigt.

AUS-/WEITERBILDUNGSKONZEPT

Wie das Beratungsniveau gehalten wird

Die gesetzlichen Anforderungen an die Qualifikation und Weiterbildung von Beratern in Deutschland garantieren bereits grundsätzlich eine gewisse Qualitätssicherung. Deshalb hat das IVA darüber hinausgehende Maßnahmen abgefragt, die eine weitergehende Qualifizierung der Mitarbeiter gewährleisten. Solche Aus- und Fortbildungsmöglichkeiten werden bepunktet sowie je nach Zielerreichung in Schulnoten umgerechnet.

Dabei haben alle getesteten Unternehmen ein gutes oder sehr gutes Ergebnis

erreicht. „Erfreulicherweise umfassen die Bildungsmaßnahmen aller Teilnehmer auch Lernerfolgskontrollen und Tests“, sagt IVA-Vorstand Rathjen. „Eine bloße Teilnahme reicht bei keinem von ihnen aus.“ Dennoch gibt es natürlich auch Unterschiede: „So sind etwa Mitarbeiter von RWS und Onesty verpflichtet, über das Mindestmaß von 15 Weiterbildungsstunden jährlich noch deutlich mehr Stunden in die Weiterbildung zu investieren, während bei anderen Anbietern dies eher freiwilligen Charakter aufweist“, sagt Rathjen.

Produkttempfehlungen in den Testfällen

Unternehmen	Note
RWS	1,00
BBBank	1,25
OVB	1,25
Commerzbank	1,38
HypoVereinsbank	1,38
Deutsche Bank	1,63
Postbank	1,63
Onesty	2,00

Quelle: IVA

Allgemeines Produktangebot

Unternehmen	Note
OVB	1,25
Onesty	1,40
BBBank	1,55
RWS	1,58
HypoVereinsbank	1,60
Commerzbank	1,63
Deutsche Bank	1,79
Postbank	4,00

Quelle: IVA

Aus-/Weiterbildungskonzept

Unternehmen	Note
RWS	1,00
Onesty	1,20
Commerzbank	1,60
Deutsche Bank	1,60
Postbank	1,60
BBBank	1,90
HypoVereinsbank	1,90
OVB	1,90

Quelle: IVA