

Altersvorsorge

Zankapfel bAV-Rechtsberatung

Wie transparent arbeitet die Versicherungsbranche wirklich? Wie ausbaufähig sind die private und betriebliche Altersvorsorge? Wie ist ein erfolgreiches Neugeschäft in Zukunft noch möglich? Mit diesen und weiteren Fragen beschäftigte sich der MCC-Kongress „Zukunftsmarkt Altersvorsorge 2011“ in Berlin.

Reduction in Yield scheint die Zauberformel der Branche, die für Versicherer und Kunden Transparenz schaffen soll. Aber anscheinend nicht für Dr. Rolf Wiswesser, Mitglied des Vorstands der AWD Holding AG. Für ihn ist diese Kostenbetrachtung nicht ausreichend, er moniert, dass die Branche bei Fondsprodukten das Problem der impliziten Garantiekosten vernachlässigen würde. Das hieße, die impliziten Kosten der Garantieverzinsung würden bei der bisherigen Kostenbetrachtung nicht abgebildet. Für Wiswesser greift ein reiner Kostenvergleich zu kurz, nur detaillierte Rendite-Risiko-Profile könnten für ihn ein gangbarer Weg sein. Seine Position: „Die Branche braucht einen anderen Beratungsprozess, der dem Kunden die möglichen Risiken kommuniziert, besonders, wenn dieser eine hohe Rendite anstrebt. Stochastische Analysen sind hier eine gute Lösung“.

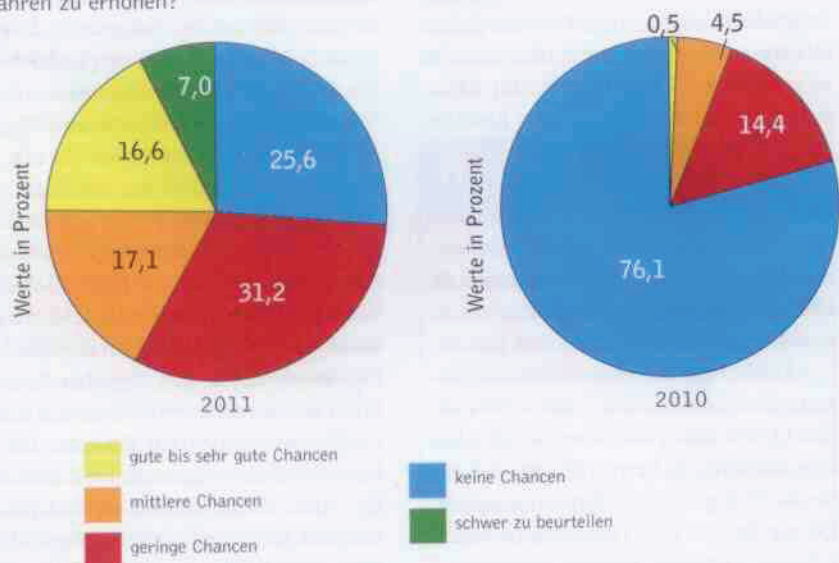
Da die gegenwärtigen Produktpaletten immer breiter und komplizierter würden, die Kunden sich gleichzeitig aber Sicherheit, Rendite und Flexibilität wünschten, müssten entsprechende Beratungsformen angeboten werden. Stefan Seip, Hauptgeschäftsführer des Bundesverband Invest-

ment und Asset Management (BVI), stieß bei seiner Präsentation in ein ähnliches Horn, wobei er aber noch den Faktor „Zeit“ ins Spiel brachte und dazu aufrief, bei Rendite-Risiko-Betrachtungen längere Zeiträume zu berücksichtigen.

Bereits seit geraumer Zeit wird das Thema „Rechtsberatung in der bAV“ heftig diskutiert. Dieser Markt ist stark reguliert, unterliegt aber keiner klaren Rechtsprechung. Der Bundesverband der Rechtsberater für betriebliche Altersver-

BETRIEBE MIT BAV

Sehen Sie eine Chance, den Anteil der Mitarbeiter mit bAV in den nächsten Jahren zu erhöhen?



sorgung und Zeitwertkonten (BRBZ) hat dieses problembeladene Thema sogar soweit verschärft, dass er gegen einige Marktteilnehmer, die seines Erachtens unerlaubt bAV-Rechtsberatung betreiben, gerichtliche Schritte eingeleitet hat.

So war diesem Problem auch eine eigene Podiumsrunde auf dem Altersvorsorge-Kongress des MCC gewidmet. Bei der Diskussion, wer darf nun bAV beraten und wer nicht, werden vor allem die Versicherungsmakler gerne als schwarze Schafe dargestellt, so die Aussage von Professor Dr. Martin Henssler, Institut für Arbeits- und Wirtschaftsrecht an der Universität zu Köln. Die Fakten: Eine Rechtsdienstleistung ist für Versicherungsmakler verboten. Wenn sie eine derartige Leistung doch anbieten möchten, benötigen sie eine besondere Erlaubnis, denn eine umfassende rechtliche

Beratung im Kontext einer bAV-Beratung ist nicht durch § 34 d Absatz 1 Gewerbeordnung abgedeckt. Die Gefahr einer Interessenkollision besteht auch bei nebenberuflichen Leistungen (so genannte Nebenleistung). Die Experten der Diskussionsrunde gingen sogar soweit, dass bAV-Verträge, die momentan von Banken und Versicherern abgeschlossen würden, ungültig wären, wenn keine gesonderte Erlaubnis zur Rechtsberatung vorliege.

bAV-Anbieter muss seriöses Image besitzen

Wie es um die Chancen und Hemmnisse für eine bAV im Mittelstand bestellt ist, skizzierte eine Umfrage von Standard Life und der Zeitschrift „Personalmanagement“ (siehe hierzu auch die Grafik auf Seite 40). Einige der Kernaussagen der

Untersuchung lauten: Die bAV muss aktiv gemanagt werden, das heißt unter anderem, dass die Personalabteilung bei ihren diesbezüglichen Aktivitäten unterstützt werden muss, nur dann kann ein bAV-Projekt wirklich gelingen. Eine weitere Erkenntnis der Untersuchung: Der Durchführungsweg „Unterstützungskasse“ wird für die Mitarbeiter Schritt für Schritt attraktiver. Und: Für Unternehmen, die ihren Mitarbeitern bAV-Lösungen anbieten wollen, sind vor allem folgende Aspekte wichtig: kompetente Beratung, geringer Verwaltungsaufwand, verständliche Vertragsbedingungen und ganz wichtig: Der bAV-Anbieter muss ein seriöses Image besitzen.

Weitere Informationen zu der Veranstaltung finden

Sie unter www.versicherungsmagazin.de,

Stichwort: Zukunftsmarkt Altersvorsorge

Meris Neiningner