

bankassurance + allfinanz

Altersvorsorge: Mit Opt-out-Modellen bei der bAV aus der Trägheitsfalle

Das Problem ist seit langem hinreichend bekannt: Mit Finanzangelegenheiten befassen sich viele Verbraucher in Deutschland ungefähr so gerne, wie sie zum Zahnarzt gehen. Das gilt auch für das Thema Vorsorge. Grundsätzlich ist den Menschen die Dringlichkeit, ergänzend zur gesetzlichen Rentenversicherung weitere Vorsorge zu betreiben, zwar bekannt. Daraus resultieren aber keine Taten.

Das belegt einmal mehr eine aktuelle Studie von Towers Watson. Ihr zufolge vertrauen nur 26 Prozent der deutschen Verbraucher darauf, dass sie aus der gesetzlichen Rentenversicherung ein angemessenes Renteneinkommen bekommen werden. 44 Prozent hingegen stimmen dieser Aussage überhaupt nicht zu.

Problembewusstsein führt nicht zum Handeln

Dennoch geben die meisten Menschen an, weniger zu sparen, als sie selbst für sinnvoll halten würden. In Deutschland sind dies der Studie zufolge 71 Prozent. Und die Altersvorsorge steht unter den finanziellen Prioritäten mit 29 Prozent der Nennungen ganz am Ende von sechs abgefragten Sparzielen – noch um fünf Prozentpunkte hinter den Freizeitausgaben. Altersvorsorge ist also wohl nicht „sexy“ genug.

Immer stärker rückt deshalb die betriebliche Altersvorsorge als zusätzliches Standbein in den Vordergrund. Denn wo es bei der privaten Vorsorge der Eigeninitiative bedarf, an der es offensichtlich in

der Breite oft fehlt, senkt ein Angebot des Arbeitgebers, dem man lediglich zustimmen müsste, diese Hemmschwelle für den Einstieg in eine ergänzende Vorsorge.

Die Akzeptanz für entsprechende Angebote ist offenbar hoch. 63 Prozent der Arbeitnehmer finden, dass der Arbeitgeber hier eine aktive Rolle spielen sollte. Fast jeder zweite hofft bei der Betriebsrente auf ein besseres Kosten-Nutzen-Verhältnis als bei der privaten Vorsorge – zum einen aufgrund von Skaleneffekten, zum anderen, weil dem Arbeitgeber bei der betrieblichen Altersvorsorge keine Gewinnerzielungsabsicht unterstellt wird.

Auch bei der Betriebsrente herrscht jedoch trotz aller grundsätzlichen Akzeptanz das Verhaltensmuster „Nichtstun“ vor. So haben sich der Towers-Watson-Studie zufolge zwar 75 Prozent der Befragten im letzten Jahr mit ihrer betrieblichen Altersvorsorge befasst. 69 Prozent haben allerdings im Anschluss daran nichts unternommen.

Opt-Out-Modelle: Nichtstun führt zur Vorsorge

Abhilfe schaffen könnten hier die neuerdings verstärkt ins Gespräch gebrachten „Opt-Out-Modelle“, bei denen Mitarbeiter automatisch an der Altersvorsorge teilnehmen, sofern sie sich nicht ausdrücklich dagegen entscheiden. Dann führt die Entscheidungsträgheit (anders als bei der privaten Vorsorge) nicht zu einer wachsenden Vorsorgelücke, sondern zum Aufbau einer Vorsorge.

Zustimmung findet ein solches Modell auf beiden Seiten: 59 Prozent der Arbeitgeber können sich eine solche Lösung für ihr Unternehmen vorstellen. Und Mitarbeiter, deren Arbeitgeber bereits ein Opt-Out-Modell anbietet, sind zum weit überwiegenden Teil damit zufrieden und wollen nicht aussteigen (74 Prozent). Weitere 24 Prozent haben sich noch nicht besonders damit befasst, haben aber nichts dagegen. Es spricht also einiges dafür, dass man mit diesem Modell, das auch von der Politik bei einer Neuregelung der Altersvorsorge-Förderung diskutiert wird, einer flächendeckenden Zusatzvorsorge ein gutes Stück näher käme.

Für die Bankassurance heißt das: Wo sich die privaten Kunden (nicht zuletzt dank der öffentlichen Diskussion um die Lebensversicherer) mit Abschlüssen zurückhalten, könnte es sich vielleicht lohnen, die Akquisitionsbemühungen bei Firmenkunden zu verstärken und dabei das Thema „Opt-Out“ auf die Tagesordnung zu setzen.

Keine Frage: Eine individuelle Vorsorgeberatung, in der die persönliche Ausgangslage und Vorsorgesituation des Einzelnen ermittelt und ein passendes Vorsorgekonzept erarbeitet wird, ist unverändert sinnvoll. Ein bAV-Konzept „von der Stange“, mit dem man den Kunden indirekt erreicht, kann vermutlich nicht die gesamte Versorgungslücke schließen. Wo sich aber der Kunde einem individuellen Beratungsangebot (das ja auch mit einem gewissen Aufwand zum Zusammensuchen der Unterlagen etwa zu bereits vorhandenen Versicherungen verbunden ist) verweigert, ist es sicher eine sinnvolle Alternative.