

# Informationen zum Rating **Altersvorsorgekompetenz**

Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH

Januar 2026

# Inhalt

Einführung .....	1
Bewertungsgrundsätze .....	2
Aktuelles Rating .....	3
Teilbereiche und Gewichtung .....	3
Ratingklassen .....	3
Teilbereich Strategie .....	3
Teilbereich Produkt & Service .....	5
Teilbereich Organisation & Kooperation .....	7
Teilbereich Schulung & Weiterbildung .....	8
Veröffentlichung .....	9
Presse- & Öffentlichkeitsarbeit des Instituts .....	9
Gütesiegel .....	9
Marketing der Investmentgesellschaft .....	9
Folgerating .....	9
Ratingergebnisse .....	9
Schlussworte .....	10

## Einführung

Die Altersvorsorge gewinnt für Investmentgesellschaften zunehmend an Bedeutung. Demografische Entwicklungen, Reformbestrebungen im deutschen Vorsorgesystem sowie neue gesetzliche Rahmenbedingungen erhöhen den Bedarf an langfristig ausgerichteten, verlässlichen und professionell begleiteten Vorsorgelösungen. Vor diesem Hintergrund stellt sich für Anleger und Berater immer stärker die Frage, welche Fondsgesellschaften Altersvorsorge tatsächlich als strategisches Kernthema verstehen – und welche dieses lediglich punktuell bedienen.

Dem Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) ist es ein zentrales Anliegen, genau diese Unterschiede transparent zu machen. Im Fokus steht dabei nicht nur die Breite oder Attraktivität einzelner Fondsprodukte, sondern die grundsätzliche Haltung einer Investmentgesellschaft zum Thema Altersvorsorge. Entscheidend ist, ob Altersvorsorge fest in der Unternehmensstrategie verankert ist, aktiv weiterentwickelt wird und sich in konkreten Maßnahmen widerspiegelt.

Eine hohe Altersvorsorgekompetenz zeigt sich unter anderem darin, dass Fondsgesellschaften langfristige Vorsorgekonzepte verfolgen, eng mit Versicherungsunternehmen und anderen Altersvorsorgeanbietern kooperieren und ihre Rolle als Investmentpartner innerhalb bestehender Vorsorgelösungen klar definieren. Ebenso relevant ist, ob spezielle Anteilsklassen für Altersvorsorgeanbieter aufgelegt werden und ob internes Fachwissen durch gezielte Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen systematisch aufgebaut und vertieft wird.

Mit der geplanten Einführung des Altersvorsorgedepots, das künftig auch direkt bei Investmentgesellschaften abgeschlossen werden können soll, rückt das Thema Altersvorsorge zusätzlich in den Fokus. In diesem Zusammenhang gewinnt auch die Fähigkeit der Fondsgesellschaften an Bedeutung, geeignete Rahmenbedingungen, Strukturen und Serviceleistungen für eine langfristige private Vorsorge bereitzustellen.

Das Altersvorsorgekompetenzrating des IVFP setzt genau hier an. Es versteht sich als ganzheitliche, zukunftsorientierte Bewertung, die aufzeigt, welche Investmentgesellschaften Altersvorsorge ernsthaft verfolgen und dieses Engagement glaubwürdig untermauern können. Bewertet wird dabei nicht der kurzfristige Status quo, sondern die Frage, ob die notwendigen strategischen, organisatorischen und personellen Voraussetzungen geschaffen wurden, um Altersvorsorge langfristig und verlässlich zu begleiten.

Dieses Infopapier erläutert die Grundlagen des Ratings und dient dazu, den Analyseprozess transparent darzustellen und für alle Beteiligten nachvollziehbar zu machen.

# Bewertungsgrundsätze

## **Aufbau**

Die Fragen beziehen sich stets auf das gesamte Unternehmen, nicht auf einzelne Produkte.

## **Vertraulichkeit**

Alle Antworten werden vom IVFP absolut vertraulich behandelt. Auf Wunsch besteht auch die Möglichkeit, eine Vertraulichkeitserklärung abzuschließen.

## **Ausführlichkeit**

Bei der Beantwortung der Fragen wird auf eine ausführliche Beschreibung der gefragten Sachverhalte Wert gelegt.

## **Belegbarkeit**

Sämtliche Angaben sind mit Belegen wie z.B. Dokumenten, Organigrammen, Geschäftsberichten, Links etc. zu versehen.

## **Präzision**

Die Fragen sind präzise zu beantworten – ein Verweis auf öffentlich zugängliche Dokumente ist nicht ausreichend.

## Aktuelles Rating

### Teilbereiche und Gewichtung

Die Bewertung erfolgt anhand eines standardisierten Bewertungsbogens, in den alle relevanten Parameter einfließen. Die einzelnen Ratingkategorien werden unter Berücksichtigung der Zielgruppeninteressen unterschiedlich stark gewichtet. Insgesamt gibt es vier Ratingkategorien. Neben der Strategie, den Produkten bzw. Service und der Organisation und Kooperation werden auch die Schulungs- und Weiterbildungsaktivitäten des Unternehmens bewertet. Die Gewichtung der verschiedenen Teilbereiche ist wie folgt:

- Teilbereich Strategie: 30%
- Teilbereich Produkt & Service: 30%
- Teilbereich Organisation & Kooperation: 20%
- Teilbereich Schulung & Weiterbildung: 20%

### Ratingklassen

Das IVFP hat einen individuellen Notenschlüssel entwickelt, mit dem es einzelne Noten in den geprüften Teilbereichen Strategie, Produkt & Service, Organisation & Kooperation und Schulung & Weiterbildung ermittelt. Die Gesamtnote ergibt sich demnach aufgrund der einzelnen Teilbereichsnoten sowie des jeweiligen Gewichts dieses Teilbereichs an der Gesamtnote.

### Teilbereich Strategie

Im Teilbereich Strategie wird bewertet, inwiefern Altersvorsorge eine tragende Rolle bei der strategischen Ausrichtung des Unternehmens spielt. Nachfolgend ein Überblick über die untersuchten Kriterien:

- 1. Bitte beschreiben Sie, inwiefern der Vertrieb über Altersvorsorgeprodukte in Ihrer Unternehmensstrategie verankert ist. Bitte schätzen Sie auch den Anteil Ihres Neugeschäfts im vergangenen Geschäftsjahr, der direkt über Altersvorsorgeprodukte erzielt wurde.**

Bewertet wird, wie strategisch verankert und wirtschaftlich relevant der Vertrieb über Altersvorsorgeprodukte im Geschäftsmodell der Investmentgesellschaft ist, da ein klarer Fokus und ein signifikanter Neugeschäftsanteil zeigen, dass das Unternehmen über nachhaltige Erfahrung, Marktzugang und praktische Kompetenz im Bereich der Altersvorsorge verfügt.

**2. Bestehen Partnerschaften Ihres Unternehmens mit Unternehmen aus dem Altersvorsorgebereich? Falls ja, mit welchen? Falls nicht, bitte begründen Sie dies.**

Es wird bewertet, in welchem Umfang die Investmentgesellschaft durch Kooperationen mit Akteuren der Altersvorsorgebranche vernetzt ist, da solche Partnerschaften den Zugang zu Zielgruppen, regulatorischem Know-how und praxisnahen Vorsorgelösungen stärken und somit ein wesentlicher Indikator für Altersvorsorgekompetenz sind.

**3. Welche Zielsetzungen verfolgen Sie strategisch mit diesen Kooperationen?**

Hier wird ermittelt, welche strategischen Ziele die Investmentgesellschaft mit Kooperationen im Altersvorsorgeumfeld verfolgt, da die Zielklarheit und Ausrichtung der Partnerschaften Aufschluss darüber geben, wie systematisch und langfristig das Unternehmen seine Altersvorsorgekompetenz aufbaut und nutzt.

**4. Wie planen Sie, Ihre Kooperationen mit Unternehmen aus dem Altersvorsorgebereich künftig weiterzuentwickeln?**

Es wird betrachtet, wie vorausschauend und strukturiert die Investmentgesellschaft die Weiterentwicklung ihrer Kooperationen im Altersvorsorgebereich plant, da dies zeigt, ob Partnerschaften aktiv zur langfristigen Stärkung von Innovationsfähigkeit und Marktdurchdringung genutzt werden.

**5. Welche Alleinstellungsmerkmale bieten Sie im Bereich der Altersvorsorge?**

Bewertet wird, welche spezifischen Alleinstellungsmerkmale die Investmentgesellschaft im Bereich der Altersvorsorge besitzt, da diese verdeutlichen, wie sie sich durch besondere Expertise, Produkte oder Prozesse vom Wettbewerb abhebt und einen nachhaltigen Mehrwert für die Altersvorsorge ihrer Kunden schafft.

**6. Arbeiten Sie aktiv in unternehmensübergreifenden Arbeitsgruppen/Verbänden mit, die sich mit dem Thema Altersvorsorge beschäftigen?**

Im Fokus steht, inwieweit sich die Investmentgesellschaft aktiv in unternehmensübergreifenden Arbeitsgruppen oder Verbänden zur Altersvorsorge engagiert, da dieses Engagement auf fachliche Anerkennung, regulatorische Nähe und eine gestaltende Rolle bei der Weiterentwicklung von Altersvorsorgelösungen hinweist.

**7. Sind Sie auf Messen, Kongressen oder digitalen Veranstaltungen mit Fokus Altersvorsorge aktiv? Beschreiben Sie den Umfang Ihres Engagements auf diesen Veranstaltungen genau. Falls nicht, bitte begründen Sie dies.**

Die Fragestellung zielt darauf ab, sichtbar zu machen, wie präsent und engagiert die Investmentgesellschaft auf Fachveranstaltungen mit Altersvorsorgefokus ist, da eine aktive Teilnahme den Austausch mit Marktteilnehmern fördert, Expertise nach außen trägt und die Positionierung als kompetenter Altersvorsorgeanbieter stärkt.

**8. Inwieweit fließen Feedbacks von Unternehmen aus dem Altersvorsorgebereich in Ihre Produkt- und Vertriebsstrategie ein?**

Hier wird deutlich, in welchem Umfang Rückmeldungen von Partnern und Marktteilnehmern aus dem Altersvorsorgebereich systematisch in die Produkt- und Vertriebsstrategie einbezogen werden, da die Nutzung dieses Feedbacks ein zentraler Faktor für Marktnähe, Relevanz der Angebote und nachhaltige Altersvorsorgekompetenz ist.

**Teilbereich Produkt & Service**

Im Teilbereich Produkt & Service wird betrachtet, ob Altersvorsorge auch bei der Produktgestaltung der Investmentgesellschaft eine zentrale Rolle spielt. Der Teilbereich setzt sich aus acht verschiedenen Kriterien zusammen:

**1. Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um Ihre Produkte an die Anforderungen der Altersvorsorge anzupassen bzw. diese z.B. für Lebensversicherer attraktiv zu gestalten?**

Erfasst wird, wie gezielt und professionell die Investmentgesellschaft ihre Produkte an die spezifischen Anforderungen der Altersvorsorge – etwa von Lebensversicherern – anpasst, da diese Fähigkeit entscheidend dafür ist, regulatorische, bilanziell-ökonomische und langfristige Anlagebedarfe kompetent zu bedienen.

**2. Welche der folgenden Assetklassen haben Sie in Ihrem Fondsangebot?**

- ☐ Aktienfonds (aktiv)
- ☐ Aktienfonds (ETF)
- ☐ Rentenfonds
- ☐ Mischfonds
- ☐ Nachhaltigkeitsfonds
- ☐ Branchen-/Themenfonds
- ☐ Regionale Fonds (z.B. Deutschland, Asien, Emerging Markets...)
- ☐ ELTIFs
- ☐ Sonstige

Hier geht es darum, die Breite und Diversität des Fondsangebots der Investmentgesellschaft abzubilden, da ein vielseitiges Portfolio über verschiedene Assetklassen hinweg zeigt, wie flexibel und kompetent das Unternehmen Altersvorsorgekunden mit passgenauen Anlagelösungen bedienen kann.

**3. Welche Fonds bieten Sie speziell für die private Altersvorsorge (B2C) an und warum sind diese Ihrer Ansicht nach dafür besonders gut geeignet?**

Im Fokus steht, welche Fonds die Investmentgesellschaft gezielt für die private Altersvorsorge (B2C) anbietet und welche Eigenschaften sie besonders geeignet machen, da dies Auf-

schluss darüber gibt, wie praxisnah, kundenorientiert und kompetent das Unternehmen Altersvorsorgelösungen entwickelt.

**4. Bieten Sie spezielle Anteilsklassen oder Kostenvorteile für Versicherungslösungen? Beschreiben Sie diese ausführlich.**

Erfasst wird, in welchem Umfang die Investmentgesellschaft durch spezielle Anteilsklassen oder Kostenvorteile gezielt Versicherungslösungen unterstützt, da solche Maßnahmen zeigen, wie flexibel und marktorientiert Produkte für Altersvorsorgepartner gestaltet werden können.

**5. Gibt es Depot- oder Portfoliolösungen, die Sie in der Vergangenheit explizit für Altersvorsorgeprodukte entwickelt haben?**

Hier wird deutlich, ob und in welchem Umfang die Investmentgesellschaft eigene Depot- oder Portfoliolösungen speziell für Altersvorsorgeprodukte entwickelt hat, da dies ein Indikator für praktische Erfahrung, Innovationskraft und die Fähigkeit ist, bedarfsgerechte Vorsorgelösungen umzusetzen.

**6. Wie stellen Sie sicher, dass auch in der Endphase des Vermögensaufbaus den Bedürfnissen und Vorstellungen Ihrer Kunden optimal entsprochen wird?**

Im Fokus steht, welche Maßnahmen die Investmentgesellschaft ergreift, um auch in der Endphase des Vermögensaufbaus die individuellen Bedürfnisse und Ziele der Kunden zu berücksichtigen, da dies zeigt, wie ganzheitlich und verantwortungsvoll Altersvorsorgelösungen gestaltet werden.

**7. Planen Sie, künftig ein eigenes oder in Kooperation mit einem Partner angebotenes Altersvorsorgedepot einzuführen, falls ein entsprechendes Gesetz verabschiedet wird? Falls ja, welche Schritte wurden in diesem Zusammenhang bereits unternommen?**

Hier wird untersucht, ob die Investmentgesellschaft proaktiv auf regulatorische Änderungen reagiert und ein eigenes oder kooperatives Altersvorsorgedepot plant, da dies die Innovationsbereitschaft, Zukunftsorientierung und Handlungsfähigkeit im Altersvorsorgemarkt verdeutlicht.

**8. Ist bei Ihnen eine Beratungssoftware zur Altersvorsorge im Einsatz? Bitte geben Sie genaue Informationen über das Leistungsspektrum dieser Software und zur technischen Umsetzung an.**

Im Fokus steht, ob und wie die Investmentgesellschaft Beratungssoftware zur Altersvorsorge einsetzt, da der Einsatz solcher Tools auf die Fähigkeit hinweist, Kunden individuell, effizient und fachlich fundiert bei der Planung ihrer Altersvorsorge zu unterstützen.



## **Teilbereich Organisation & Kooperation**

Im Teilbereich Produkt & Service wird betrachtet, ob die Investmentgesellschaft das Thema Altersvorsorge in der Unternehmensorganisation verankert hat und dies auch durch umfangreiche Kooperationen mit Unternehmen aus dem Altersvorsorgebereich untermauert. Der Teilbereich setzt sich aus fünf verschiedenen Kriterien zusammen:

- 1. Gibt es in Ihrem Unternehmen spezielle Teams bzw. Ansprechpartner, die für die Kooperation und Kommunikation mit Unternehmen aus dem Altersvorsorgebereich zuständig sind? Beschreiben Sie das Aufgabengebiet dieser Teams bzw. Ansprechpartner genau.**

Hier wird deutlich, ob die Investmentgesellschaft über dedizierte Teams oder Ansprechpartner für die Zusammenarbeit mit Altersvorsorgeunternehmen verfügt und welche Aufgaben diese übernehmen, da dies Aufschluss über Organisationsstruktur, Fokussierung und Professionalität im Altersvorsorgegeschäft gibt.

- 2. Wie häufig und in welcher Form finden Abstimmungsmeetings oder strategische Reviews mit Altersvorsorgeanbietern statt?**

Im Fokus steht, wie regelmäßig und strukturiert die Investmentgesellschaft Abstimmungsmeetings oder strategische Reviews mit Altersvorsorgeanbietern durchführt, da dies zeigt, wie eng der Austausch ist und wie konsequent Marktbedürfnisse in Strategie und Angebot einfließen.

- 3. Gibt es interne Prozesse oder KPIs, um den Erfolg der Kooperationen aus dem Altersvorsorgebereich zu messen? Wie werden diese erhoben und wie fließen sie in Ihre strategischen Entscheidungen ein?**

Erfasst wird, ob die Investmentgesellschaft interne Prozesse und KPIs zur Messung des Erfolgs von Kooperationen im Altersvorsorgebereich etabliert hat und wie diese Informationen in strategische Entscheidungen einfließen, da dies die systematische Steuerung, Effektivität und Relevanz der Partnerschaften für das Altersvorsorgegeschäft verdeutlicht.

- 4. Wie gehen Sie mit Sonderanforderungen Ihrer Kooperationspartner um? Bitte erläutern Sie anhand eines Beispiels.**

Im Fokus steht, wie flexibel und lösungsorientiert die Investmentgesellschaft auf Sonderanforderungen von Kooperationspartnern reagiert, da dies Aufschluss darüber gibt, wie praxisnah, kundenorientiert und partnerschaftlich Altersvorsorgelösungen umgesetzt werden.

- 5. Auf welche Weise stellen Sie Kooperationspartnern und deren Kunden Fondsdaten bereit? Wie gewährleisten Sie Qualität und Aktualität der Daten?**

Hier wird untersucht, wie die Investmentgesellschaft Fondsdaten an Kooperationspartner und deren Kunden bereitstellt und wie sie deren Qualität sowie Aktualität sicherstellt, da dies

ein zentraler Indikator für Zuverlässigkeit, Transparenz und professionelle Unterstützung im Altersvorsorgegeschäft ist.

## **Teilbereich Schulung & Weiterbildung**

Abschließend werden im Altersvorsorgekompetenzrating die Schulungs- und Weiterbildungsaktivitäten des Unternehmens bewertet. Insgesamt fünf Kriterien werden abgefragt:

**1. Haben Sie in der Vergangenheit bereits Schulungen zum Thema Altersvorsorge angeboten? Welche Formate nutzen Sie für Schulungen?**

Im Fokus steht, ob und in welcher Form die Investmentgesellschaft Schulungen zum Thema Altersvorsorge durchgeführt hat, da dies auf Fachkompetenz, Wissenstransfer und die Fähigkeit hinweist, interne wie externe Stakeholder gezielt zu qualifizieren.

**2. Welche Beratungs-/Schulungsangebote nehmen Sie selbst wahr, um hohe Kompetenzen im Bereich Altersvorsorge in Ihrem Team zu gewährleisten?**

Erfasst wird, welche externen oder internen Weiterbildungs- und Schulungsangebote die Investmentgesellschaft nutzt, um die Altersvorsorgekompetenz ihres Teams zu sichern, da kontinuierliche Qualifizierung entscheidend für fachliche Expertise, fundierte Kundenberatung und nachhaltige Produktentwicklung ist.

**3. Wie unterstützen Sie Ihr Team dabei, das erworbene Wissen im Bereich Altersvorsorge effektiv anzuwenden und weiterzuentwickeln?**

Im Fokus steht, auf welche Weise die Investmentgesellschaft ihr Team darin unterstützt, erworbenes Wissen zur Altersvorsorge praktisch anzuwenden und kontinuierlich auszubauen, da dies die Umsetzungskompetenz, Lernkultur und langfristige Expertise im Altersvorsorgegeschäft stärkt.

**4. Wie vermitteln Sie fachliche Inhalte aus dem Investmentbereich an Vertriebspartner aus dem Altersvorsorgebereich?**

Hier wird deutlich, wie die Investmentgesellschaft fachliche Inhalte aus dem Investmentbereich an Vertriebspartner im Altersvorsorgebereich vermittelt, da eine gezielte Wissensweitergabe entscheidend für die Beratungsqualität, Partnerkompetenz und erfolgreiche Umsetzung von Altersvorsorgelösungen ist.

**5. Gab es bereits Veranstaltungen oder Publikationen zum Thema Altersvorsorge, die Sie selbst oder in Zusammenarbeit mit Unternehmen aus diesem Bereich organisiert haben?**

Im Fokus steht, ob und in welchem Umfang die Investmentgesellschaft Veranstaltungen oder Publikationen zum Thema Altersvorsorge selbst oder in Kooperation mit Partnern realisiert hat, da dies ihre Expertise, Marktpräsenz und Fähigkeit zur Wissensvermittlung im Altersvorsorgebereich verdeutlicht.

## Veröffentlichung

Eine Bekanntmachung der Ratingergebnisse erfolgt auf unterschiedlichen Wegen:

### Presse- & Öffentlichkeitsarbeit des Instituts

Die Ergebnisse des Ratings werden im Sinne der Aufklärung regelmäßig durch Pressemitteilungen zum Rating veröffentlicht bzw. relevante Informationen Medienvertretern zur Verfügung gestellt.

### Gütesiegel

Gütesiegel bieten sowohl Investoren als auch Finanzdienstleistern eine wertvolle Orientierungshilfe – immer mehr Anleger und Berater verlassen sich auf solche Bewertungen, weshalb eine qualitativ hochwertige Beurteilung der Anbieterkompetenz im Bereich Altersvorsorge entscheidend ist. Das Rating des IVFP berücksichtigt die vier wichtigsten Anforderungen der Zielgruppen (Versicherungsgesellschaften, Berater, Investoren) in Bezug auf Altersvorsorge. Unternehmen, deren Altersvorsorgekompetenz im Rating des Instituts positiv bewertet wurde, können ein Gütesiegel erwerben.

### Marketing der Investmentgesellschaft

Das Gütesiegel wird in Form eines Lizenzvertrags an die Unternehmen vergeben. Die Gesellschaften können mit dem aktuellen Rating – also mit Gütesiegeln – werben und diese in die eigenen Marketingaktivitäten einbinden.

## Folgerating

Einmal ist kein Mal! Die „Altersvorsorgekompetenz“ sowie alle bewerteten Unternehmen werden vom Institut in regelmäßigen Audits immer wieder unter die Lupe genommen. Die Ergebnisse dieser unabhängigen, neutralen und transparenten Untersuchung werden im Anschluss über die Fach- und Publikumspresse kommuniziert.

Besteht ein Lizenzvertrag für ein Gütesiegel, ist vertraglich festgelegt, dass das Unternehmen mit dem aktuellen Ergebnis werben darf und sich freiwillig in regelmäßigen Abständen dem Audit unterzieht. Möchte der Anbieter den Einsatz des Siegels beenden, ist dies jederzeit nach Ablauf des Lizenzzeitraums möglich.

### Ratingergebnisse

Die Kompetenz des Instituts gründet sich in seinem qualifizierten Mitarbeiterstamm aus Steuerexperten, Bank- und Versicherungskaufleuten, Mathematikern und Betriebswirten, die aufgrund des breiten Marktüberblicks Vorsorgeangebote sachverständig beurteilen können. Die jeweiligen Produkte wie auch die Angaben zur Altersvorsorgekompetenz werden einge-

## **Institut für Vorsorge und Finanzplanung. Einfach mehr Vorsorge.**

hend geprüft und anhand der Ratingmatrix in einer Datenbank erfasst und ausgewertet. Um die Qualität der Datenbasis sicherzustellen, werden sie von mehreren qualifizierten Mitarbeitern des Instituts unabhängig voneinander überprüft.

### **Schlussworte**

Ziel des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung ist es, mit seinem Altersvorsorgekompetenzrating Finanzdienstleistern aussagekräftige Ergebnisse zu den Kompetenzen einzelner Anbieter im Bereich Altersvorsorge zur Verfügung zu stellen und auf diese Weise die Entscheidung bei der Wahl nach den geeigneten Produktpartnern maßgeblich zu erleichtern.

Januar 2026

Ihr Institut für Vorsorge und Finanzplanung

Prof. Michael Hauer

Prof. Dr. Thomas Dommermuth

Dr. Andreas Kick