

# Die Favoriten der Makler in der betrieblichen Altersversorgung 2021



*An welche Produktgeber vermitteln Versicherungsmakler und Mehrfachagenten in den Durchführungswegen Unterstützungskasse und Direktversicherung das meiste bAV-Geschäft? Mit wem sind sie am zufriedensten und wie schätzen unabhängige Vermittler die Zukunft des bAV-Geschäfts ein? Antworten auf diese und weitere Fragen beantwortet eine aktuelle AssCompact AWARD-Studie, die sich mit der betrieblichen Altersversorgung auseinandergesetzt hat.*

Die aktuell anhaltende Niedrigzinsphase in Kombination mit der 100%-Beitragsgarantie setzt die betriebliche Altersversorgung unter Druck. Das hat unter anderem bereits dazu geführt, dass zahlreiche Pensionskassen unter intensivierte Aufsicht durch die BaFin

gestellt wurden und zwei Kassen erst im Januar ihre Betriebserlaubnis verloren haben. Doch wenn gleich das Niedrigzinsumfeld noch längere Zeit vorherrschen dürfte, gibt es einen Hoffnungsschimmer. Zuletzt stiegen die Zinsen lang laufender Anleihen von Staaten mit

hoher Bonität deutlich. Sogar die deutschen Bundesanleihen – deren Zinsniveau bei Redaktionsschluss zwar immer noch negativ war – nähern sich der Null an. Und auch die Beitragsgarantie ist nicht in Stein gemeißelt. Nach der Bundestagswahl könnten die Karten neu gemischt werden. Selbst die Schiefelage vieler Pensionskassen bietet unabhängigen Vermittlern neue Beratungsansätze. Arbeitgeber, die den Durchführungsweg ihres Versorgungswerks hin zur Direktversicherung wechseln wollen, weisen häufig Beratungsbedarf auf.

Mit der Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2021“ erhalten unabhängige Vermittler einen Überblick darüber, an welche Produktgeber Versicherungsmakler und Mehrfachagenten das meiste Geschäft vermitteln, mit welchen Anbietern sie am zufriedensten sind und mit wem sie eine Zusammenarbeit sogar weiterempfehlen würden. Betrachtet werden dafür die beiden für den Maklermarkt relevantesten Durchführungswegen der bAV: die Direktversicherung und die Unterstützungskasse.

## Die Favoriten der Makler

Im Durchführungsweg der Direktversicherung kann erneut die Allianz das meiste bAV-Geschäft auf sich vereinen. An den Marktführer aus München vermitteln die Studienteilnehmer fast genauso viel Geschäft wie an die Zweit-, Dritt- und Viertplatzierten zusammen.

## DIE FAVORITEN DER MAKLER

### Direktversicherung

Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	Nürnberger (3)
Platz 3	Canada Life (2)
Platz 4	Alte Leipziger (4)
Platz 5	VOLKSWOHL BUND (5)
Platz 6	Stuttgarter (7)
Platz 7	Swiss Life (6)
Platz 8	LV 1871 (11)

### Unterstützungskasse

Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	Nürnberger (2)
Platz 3	Canada Life (3)
Platz 4	Swiss Life (5)
Platz 5	Alte Leipziger (4)
Platz 6	Stuttgarter (-)
Platz 7	VOLKSWOHL BUND (6)
Platz 8	HDI (8)

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils.

Auf dem 2. Platz landet die Nürnberger, gefolgt von Canada Life und Alte Leipziger. Unter den Top-Acht, die in der Tabelle links unten zu finden sind, sticht die LV 1871 besonders hervor. Sie kann gleich drei Plätze im Vergleich zur Vorjahresstudie gutmachen.

Wirft man einen Blick auf den Durchführungsweg Unterstützungskasse, sieht die Situation ganz ähnlich aus. Auch hier führt die Allianz und kann ungefähr doppelt so viel bAV-Geschäft auf sich vereinen wie der Zweitplatzierte, die Nürnberger. Auf dem 3. Rang folgt erneut die Canada Life. Auf Platz 4 landet diesmal die Swiss Life, gefolgt von Alte Leipziger und Stuttgarter.

### Die Qualitätsführer in der bAV

Doch die bloßen Geschäftsanteile liefern unabhängigen Vermittlern kein vollständiges Bild darüber, was sie von einem Produkthanbieter zu erwarten haben. Entscheidend ist auch, wie zufrieden die befragten Makler mit den Leistungen der Versicherer sind. Um das zu ermitteln, werden die Studienteilnehmer gebeten, die Anbieter anhand von 13 Leistungskriterien zu bewerten. Die Leistungskriterien fließen entsprechend ihrer Relevanz unterschiedlich gewichtet in die Bewertung ein und ergeben somit die gewichtete Gesamtzufriedenheit. Die am stärksten gewichteten Leistungskriterien in diesem Jahr sind die „Produktqualität“ (Faktor 1,26), die „Abwicklung im Neugeschäft“ (1,19) und die „Finanzstärke“ des Anbieters (1,15).

Diese Auswertung liefert einen anderen Blick auf die Maklerfavoriten. Im Durchführungsweg Direktversicherung sind die unabhängigen Vermittler am zufriedensten mit Alte Leipziger, Canada Life und Nürnberger, die punktgleich auf dem 1. Platz landen. Auch den 4. Rang teilen sich gleich drei Anbieter: Continentale, LV 1871 und VOLKSWOHL BUND. Der Maklerfavorit bei den Geschäftsanteilen, die Allianz, landet in puncto Zufriedenheit nur auf dem 7. Platz.

Im Durchführungsweg Unterstützungskasse geht es nicht ganz so eng zu. Hier kann die Nürnberger bei der gewichteten Gesamtzufrie-

## DIE QUALITÄTSFÜHRER DER MAKLER

### Direktversicherung

Platz 1	Alte Leipziger, Canada Life, Nürnberger
Platz 4	Continental, LV 1871, VOLKSWOHL BUND
Platz 7	Allianz
Platz 8	Stuttgarter, WWK
Platz 10	Condor, Swiss Life

### Unterstützungskasse

Platz 1	Nürnberger
Platz 2	Canada Life, VOLKSWOHL BUND
Platz 4	Swiss Life
Platz 5	Alte Leipziger
Platz 6	Stuttgarter

Basis des Rankings: Gewichtete Gesamtzufriedenheit.

denheit überzeugen und sichert sich den 1. Platz. Es folgen Canada Life und VOLKSWOHL BUND punktgleich auf Platz 2. Ein Überblick über die Qualitätsführer der Makler ist der Tabelle rechts oben zu entnehmen.

### Die Zukunft im bAV-Vertrieb

Spannend wird es dann noch, wenn die befragten Makler einen Blick in die Glaskugel werfen und die zukünftige Relevanz des bAV-Geschäfts einschätzen sollen. Die Studienteilnehmer attestieren der bAV auch in Zukunft eine hohe Bedeutung. Bereits heute weist das bAV-Geschäft für 58% aller Makler eine große oder sehr große Relevanz auf. In fünf Jahren trifft das jedoch perspektivisch sogar auf knapp 63% zu.

Steigende Umsätze sehen die Studienteilnehmer weiterhin besonders in den Durchführungswegen Direktversicherung und Unterstützungskasse, wenngleich deren absehbare Relevanz nach Ansicht der Studienteilnehmer im Vergleich zum Vorjahr etwas gesunken ist. Zugelegt hat hingegen die Perspektive des Sozialpartnermodells und der Pensionsfonds. In beiden Fällen sieht zumindest jeder vierte Makler einen besseren Umsatztrend in den kommenden ein bis drei Jahren. •

## Über die Studie

Die Online-Befragung zur Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2021“ wurde vom 19.04.2021 bis 30.04.2021 durchgeführt. Nach einer Qualitätsprüfung flossen die Stimmen von 357 Vermittlern aus der Finanz- und Versicherungsbranche in die Stichprobe ein, die ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur darstellt. Die Studie kann zum Einzelpreis von 2.250 Euro zzgl. MwSt. erworben werden.

Ansprechpartnerin:  
Sophia Tannreuther

Telefonnummer: 0921 75758-23  
E-Mail: [tannreuther@bbg-gruppe.de](mailto:tannreuther@bbg-gruppe.de)

Informationen zu allen weiteren AssCompact Studien sind unter [asscompact-studien.de](http://asscompact-studien.de) zu finden.