



Langjähriger Spitzenreiter baut Führung weiter aus

(ac) Die Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2016“ untersucht das bAV-Geschäft der unabhängigen Vermittler und beantwortet unter anderem folgende Fragen: Welcher Anbieter überzeugt mit dem besten Angebot und kann die meisten Verträge verbuchen? Welcher Anbieter überzeugt mit der besten Servicequalität?

Die Relevanz der betrieblichen Altersversorgung hat in den letzten Jahren für die unabhängigen Vermittler stetig zugenommen. Hat die bAV vor fünf Jahren für etwa 50% der befragten Vermittler eine große bis sehr große Rolle gespielt, so sind es heute bereits 57%, wie die aktuelle Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2016“ ergeben hat. Diese Entwicklung spiegelt sich laut Untersuchung auch in den erwarteten Courtageeinnahmen wider: 41% der unabhängigen Vermittler rechnen mit einem Anstieg im Vergleich zum Vorjahr, 36% gehen von gleichbleibenden Einnahmen aus und lediglich 23% der befragten Vermittler rechnen mit einem Rückgang. Damit entspricht die Entwicklungsprognose in etwa der aus dem Vorjahr. Auch die Fünf-Jahres-Prognose der bAV sagt noch einmal einen leichten Anstieg voraus – 64% der unabhängigen Vermittler gehen von einer großen bis sehr großen Rolle der bAV für ihre Unternehmen aus. Allerdings ist diese Wachstumsprognose im Vergleich zum Vorjahr (71%) deutlich zurückgegangen.

Allianz läuft der Konkurrenz davon

Wie in den vergangenen Jahren wurden anhand der AssCompact AWARD Studie auch wieder die Favoriten der Vermittler ermittelt. Das Ergebnis-Ranking in den untersuchten Durchführungswegen Direktversicherung und Unterstützungskasse basiert dabei auf dem vermittelten Geschäftsanteil pro Anbieter und Sparte der unabhängigen Vermittler. Und die Resultate sind eindeutig: Seitdem die Allianz die Führung im Durchführungsweg der

Direktversicherung im Jahr 2009 übernommen hat, hat sie diese deutlich ausbauen können und liegt auch 2016 auf Platz 1. Auf den Plätzen 2 und 3 folgen der VOLKSWOHL BUND und die ALTE LEIPZIGER. Auch den Bereich der Unterstützungskasse dominiert die Allianz sehr deutlich. Dahinter folgen – wie schon im vergangenen Jahr – die NÜRNBERGER auf dem 2. und die ALTE LEIPZIGER auf dem 3. Platz. Die Tabelle zeigt die TOP-3-Gesellschaften der analysierten Bereiche bzw. Durchführungswege auf (Vorjahresplatzierung in Klammern).

Direktversicherung

Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (2)
Platz 3	ALTE LEIPZIGER (4)

Unterstützungskasse

Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	NÜRNBERGER (2)
Platz 3	ALTE LEIPZIGER (3)

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils

ALTE LEIPZIGER sorgt für die höchste Maklerzufriedenheit

Insgesamt wurden für die Studie 16 Unternehmen im Detail analysiert und deren Stärken und Schwächen anhand von 14 Leistungskriterien abgeleitet. Über alle befragten Vermittler hinweg sind das Image, die Abwicklung im Neugeschäft sowie die zentrale Vertriebsunterstützung die wichtigsten Treiber für die Gesamtzufriedenheit mit den Anbietern. Daran schließen sich das Preis-/Leistungsverhältnis, der Bestandskundenservice und die Tarifpolitik an. Die ALTE LEIPZIGER überzeugt in den beiden analysierten Durchführungswegen Direktversicherung und Unterstützungskasse und sorgt für die höchste Gesamtzufriedenheit der unabhängigen Vermittler. Betrachtet man exemplarisch den Durchführungsweg der Direktversicherung, so überzeugt die ALTE LEIPZIGER auch auf der Ebene der einzelnen Leistungskriterien in den oben genannten wichtigsten Leistungskriterien Image, Abwicklung im Neugeschäft und zentrale Vertriebsunter-

stützung. Lediglich die Auszeichnung des besten Images teilt sie sich mit der Allianz. Das beste Preis-Leistungs-Verhältnis bieten die Canada Life und die Stuttgarter. Die Titel des besten Bestandskundenservices und der besten Tarifpolitik gewinnt hingegen wiederum die ALTE LEIPZIGER. Die Abbildung listet die jeweils besten Anbieter der ausgewählten Kriterien aus Vermittlersicht auf:

Leistungskriterium	Bester Anbieter (Direktversicherung)
Image	Allianz, ALTE LEIPZIGER
Abwicklung im Neugeschäft	ALTE LEIPZIGER
Zentrale Vertriebsunterstützung	ALTE LEIPZIGER
Preis-Leistungs-Verhältnis	Canada Life, Stuttgarter
Bestandskundenservice	ALTE LEIPZIGER
Tarifpolitik	ALTE LEIPZIGER

Bei der Tabelle handelt es sich um einen Auszug. Die Studie gibt darüber hinaus Auskunft über weitere Leistungskriterien, und das auch für die Unterstützungskasse.

Aktuelle Herausforderungen und Trends im bAV-Geschäft

Über die für die Rankings relevanten Fragestellungen zu Servicequalität und Marktanteilen hinaus haben die befragten Vermittler für die Studie ihre Einschätzung zu den aktuellen Herausforderungen im bAV-Geschäft abgegeben. Neben der nach wie vor notwendigen Aufklärungs- und Überzeugungsarbeit auf Arbeitnehmer- und Arbeitgeberseite (57% bzw. 64% der Antworten) führt – wenig überraschend – die Niedrigzinspolitik mit 70% Stimmanteil der Vermittler das Feld als größte Herausforderung an. Während Aufklärungs- und Überzeugungsarbeit im Machtbereich der Vermittler liegen, hinterlassen die niedrigen Zinsen die Vermittler mehr oder weniger hilflos.

Doch für welche bAV-Durchführungswege und für welche bAV-Produkte bzw. Vorsorgekonzepte sehen die Vermittler einen positiven Umsatztrend? In den kommenden ein bis drei Jahren geht die Mehrheit der Vermittler (58%) von einem weiterhin steigenden Anteil der Direktversicherung aus. Auch die Unterstützungskasse wird sich wohl weiterhin positiv entwickeln (43%). Bei den Produkten bzw. Konzepten sieht die Mehrheit der Vermittler einen Anstieg der fondsgebundenen Rentenversicherungen mit Beitragserhalt (59%) sowie der indexgebundenen Rentenversicherung (55%).

Klassische Produkte und fondsgebundene Rentenversicherungen ohne Beitragserhalt werden hingegen als deutlich rückläufig eingeschätzt. Zudem wurden die Vermittler gefragt, ob die vermittelten bAV-Verträge auch für die Absicherung von Invaliditäts- und Hinterbliebenenrisiken genutzt werden. Dies wurde von jeweils 40% der befragten Vermittler bestätigt.

Die Verteilung der Courtageeinnahmen auf die Durchführungswege spiegelt den Umsatztrend in etwa wieder. Etwa drei Viertel der Courtageeinnahmen im bAV-Geschäft werden über die Direktversicherung erzielt. Die Unterstützungskasse macht einen Anteil von 18% aus. Dagegen sind die anderen Durchführungswege in Bezug auf die Courtageeinnahmen – analog zu den Umsatzerwartungen – eher zu vernachlässigen. Zudem waren die verschiedenen Vergütungsmodelle Gegenstand der Befragung: 68% der Vermittler erwarten demnach weiterhin einen deutlichen Trend in Richtung laufende Courtagen – lediglich 19% gehen von einem Trend in Richtung Honorarberatung aus. Diese Aussage deckt sich wenig überraschend nahezu vollständig mit den Vorzügen bei den Vergütungsmodellen: 71% der befragten Vermittler präferieren eine höhere laufende Courtage, während gerade einmal 19% einer Vergütung auf Honorarbasis den Vorzug geben.

Über die Studie

An der Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2016“ haben 322 Makler und Mehrfachagenten teilgenommen. Die Stichprobe (Ø-Alter = 51,2 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 23,1 Jahre; 9,3% weiblich; 90,7% männlich) stellt ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur dar. Die Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2016“ kann zum Einzelpreis von 1.950 Euro zuzüglich gesetzlicher MwSt. erworben werden. Ansprechpartner ist Florian Stasch (Tel. 0921 75758-38, E-Mail: stasch@bbg-gruppe.de). Alle weiteren AssCompact Studien können im Internet unter www.asscompact-studien.de bezogen werden. ■



Die Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2016“ kann unter www.asscompact.de oder über nebenstehenden QR-Code bezogen werden.