

# Die Favoriten der Maklerinnen und Makler in der betrieblichen Altersversorgung



*An welche Produktgeber vermitteln Maklerinnen und Makler sowie Mehrfachagentinnen und -agenten das meiste bAV-Geschäft? Welche Versicherer erzielen laut Makler-Votum hohe Zufriedenheitswerte und wie werden produktbezogene Umsatzrends im bAV-Geschäft eingeschätzt? Die Antworten darauf liefert die aktuelle AssCompact AWARD-Studie, die sich mit der betrieblichen Altersversorgung auseinandergesetzt hat.*

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) steht erneut im Mittelpunkt von Politik, Gesellschaft und Versicherungswirtschaft. So macht das aktuelle gesamtwirtschaftliche Umfeld den garantierten Leistungszusagen aus einer bAV schwer zu schaffen. Erhöhten über viele Jahre Niedrigzinsen den Kostenanteil der Produkte, verliert der Garantiebetrug durch

die Inflationsrate nun auch noch rasch an Wert. Noch dazu debattieren die politischen Akteure in Berlin das Für und Wider einer gesetzlichen Aktienrente durch Auflage eines Staatsfonds.

Doch für die bAV gibt es weiterhin gute Gründe: Die Ansprüche aus der gesetzlichen Rentenversicherung geraten angesichts der Alterung der Bevölkerung zusehend

unter Druck; das wiederum stärkt auch die betriebliche Säule. Der anhaltende Inflationsdruck treibt nun auch die lang laufenden Zinsen nach oben. Die Rendite einer zehnjährigen deutschen Bundesanleihe lag bei Redaktionsschluss bereits bei knapp 1%, sodass der Ausblick auf eine höhere Verzinsung im Kapitalanlagebereich durchaus positiv einzuschätzen ist. Abschließend attestieren die für die aktuelle Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2022“ befragten Maklerinnen und Makler dem bAV-Geschäft auch eine steigende Zukunftsbedeutung: Während bereits heute das bAV-Geschäft bei 62% der Befragten eine sehr hohe oder hohe Bedeutung genießt, trifft das auf Sicht von fünf Jahren sogar auf 68% zu.

Die genannte, aktuelle Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2022“ liefert nun die Erkenntnisse darüber, an welche bAV-Versicherer unabhängige Vermittlerinnen und Vermittler das meiste Geschäft vermitteln und mit welchen Anbietern sie am zufriedensten sind.

## Die Favoriten der Maklerinnen und Makler

Im Durchführungsweg der Direktversicherung kann erneut die Allianz das meiste bAV-Geschäft auf sich vereinen. An den Marktführer aus München vermitteln die Studienteilnehmerinnen und -teilnehmer fast genauso viel Geschäft wie an die

## DIE FAVORITEN DER MAKLERINNEN UND MAKLER

### Direktversicherung

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

### Unterstützungskasse

|         |                    |
|---------|--------------------|
| Platz 1 | Allianz (1)        |
| Platz 2 | Nürnberger (2)     |
| Platz 3 | Alte Leipziger (5) |
| Platz 4 | Canada Life (3)    |
| Platz 5 | Swiss Life (4)     |
| Platz 6 | LV 1871 (-)        |
| Platz 7 | Stuttgarter (6)    |

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils. In Klammern das Vorjahresergebnis.

Zweit-, Dritt- und Viertplatzierten zusammen. Auf dem 2. Platz landet die Canada Life, gefolgt von Alte Leipziger und Nürnberger, die allerdings im Vergleich zum Vorjahresranking um zwei Plätze zurückfällt.

Wirft man einen Blick auf den Durchführungsweg Unterstützungskasse, sieht die Situation ganz ähnlich aus. Auch hier führt die Allianz und kann fast das Dreifache des bAV-Geschäfts der zweitplatzierten Nürnberger auf sich vereinen. Auf dem 3. Rang folgt die Alte Leipziger. Knapp dahinter auf Platz 4 rangiert Canada Life.

### Die Qualitätsführer in der bAV

Doch die Geschäftsanteile liefern unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittlern noch kein vollständiges Bild darüber, was sie von einem Produkthanbieter zu erwarten haben. Entscheidend ist auch, wie zufrieden sie mit den Leistungen der Versicherer sind. Um das zu ermitteln, werden die Studienteilnehmerinnen und -teilnehmer 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 1,28), die „Abwicklung im Neugeschäft“ (1,20) und der „Bestandskundenservice“ des Anbieters (1,17).

Diese Auswertung liefert einen anderen Blick auf die Favoriten. Im Durchführungsweg Direktversicherung sind die unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittler mit dem VOLKSWOHL BUND am zufriedensten – bestes Leistungskriterium: die Angebotsunterlagen. Auf Rang 2 liegt die Nürnberger, die bei der dezentralen Vertriebsunterstützung punktet. Platz 3 geht punktgleich an LV 1871 und WWK. Der Maklerfavorit bei den Geschäftsanteilen, die Allianz, landet in puncto Zufriedenheit nur vergleichsweise abgeschlagen auf dem 9. Platz.

Im Durchführungsweg Unterstützungskasse geht es auf dem Sie-

## DIE QUALITÄTSFÜHRER

### Direktversicherung

|         |  |
|---------|--|
| Platz 1 | VOLKSWOHL BUND                           |
| Platz 2 | Nürnberger                               |
| Platz 3 | LV 1871, WWK                             |
| Platz 5 | Alte Leipziger, Canada Life, Stuttgarter |
| Platz 8 | Helvetia                                 |

### Unterstützungskasse

|         |                      |
|---------|----------------------|
| Platz 1 | Canada Life, LV 1871 |
| Platz 3 | Nürnberger           |
| Platz 4 | Stuttgarter          |
| Platz 5 | Swiss Life           |
| Platz 6 | Allianz, HDI         |

Basis des Rankings: Gewichtete Gesamtzufriedenheit.

Quelle: Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2022“

gertreppchen recht eng zu. Hier können gleichauf Canada Life – bestes Leistungskriterium: Finanzstärke – und LV 1871 – bestes Leistungskriterium: Produktqualität – bei der gewichteten Gesamtzufriedenheit überzeugen und sich den 1. Platz sichern. Es folgen die Nürnberger auf Platz 3 und die Stuttgarter auf Rang 4. Ein Überblick über die Qualitätsführer ist der Tabelle rechts oben zu entnehmen.

### Umsatzrends für bAV-Produkte

Spannend ist abschließend auch immer der Blick in die Glaskugel, insbesondere was die Umsatzrends bei verschiedenen bAV-Produkten angeht. Auf die Frage, welche Umsatzentwicklungen in den kommenden ein bis drei Jahren geschätzt werden, verbessern sich die Aussichten insbesondere für fondsgebundene Produkte mit oder ohne Garantien. Während sich der Umsatztrend bei Indexpolice nur wenig verschlechtert, sieht es bei klassischen Produkten angesichts des Niedrigzinsniveaus in der Zukunft düster aus: Nur noch 4,4% der Befragten sehen bei Klassisch/Klassik Plus eine Verbesserung der Umsätze in den kommenden drei Jahren. •

## Über die Studie

Die Online-Befragung zur Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2022“ wurde vom 26.04.2022 bis 06.05.2022 durchgeführt. Nach einer Qualitätsprüfung flossen die Stimmen von 371 Vermittlerinnen und Vermittlern aus der Finanz- und Versicherungsbranche in die Stichprobe ein, die ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittlerinnen und -vermittler 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.