



# Die besten bAV-Anbieter 2018 aus Sicht der Makler

(ac) Die aktuelle Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2018“ kürt die Top-Anbieter der Makler und Mehrfachagenten im Geschäft der betrieblichen Altersversorgung und gibt Auskunft über die aktuelle Gefühlslage im bAV-Geschäft.

**D**as Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSg) ist Anfang des Jahres in Kraft getreten. Es bringt für die betriebliche Altersversorgung eine Reihe von Neuerungen mit sich, die maklerseitig für Beratungspotenziale sowohl bei Arbeitgebern als auch bei Arbeitnehmern sorgen könnten. Allerdings ist die ohnehin komplexe bAV-Welt noch etwas komplexer geworden und gerade das Sozialpartnermodell löst bei Versicherungsmaklern alles andere als Freudenstürze aus. So hat die Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2018“ ergeben, dass zwei Drittel der befragten ungebundenen Vermittler das Sozialpartnermodell äußerst kritisch sehen. Zunächst wollten die Studienherausgeber aber wissen, welche Anbieter von den unabhängigen Vermittlern in den vergangenen Monaten am häufigsten vermittelt wurden und wie zufrieden die Makler mit dem ihnen unternehmensseitig gebotenen Service sind. Untersucht wurden die Durchführungswege Direktversicherung und Unterstützungskasse.

Allianz führt deutlich, die Plätze 2 und 3 sind umkämpft

Demnach ist in Bezug auf das vermittelte Geschäftsvolumen – genau wie in den Vorjahren – der 1. Platz fest vergeben: Die Allianz führt sowohl in der Direktversicherung als auch in der Unterstützungskasse mit deutlichem Abstand zu

Platz 2 und 3. Letztere Plätze sind dafür heiß umkämpft. So kann sich die ALTE LEIPZIGER vom 3. auf den 2. Platz verbessern. Das geht jedoch zulasten der Canada Life, die nun auf dem 3. Platz rangiert. Dafür kann sich die Canada Life nun auch in der Unterstützungskasse mit dem 3. Platz auf das Treppchen vorarbeiten. Die NÜRNBERGER hat das Treppchen in der Direktversicherung mit Platz 4 nur knapp verpasst und hat sich somit im Vergleich zum Vorjahr um drei Plätze verbessern können. Die Tabelle zeigt die Top-drei-Platzierungen pro Sparte auf (Vorjahresergebnisse in Klammern).

## Die Favoriten der Makler im Bereich bAV

Direktversicherung	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	ALTE LEIPZIGER (3)
Platz 3	Canada Life (2)
Unterstützungskasse	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	NÜRNBERGER (2)
Platz 3	Canada Life (5)

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils

## Servicequalität der Versicherer steigt deutlich

Ungebundene Vermittler sind laut aktueller Studie mit dem Servicenniveau der Gesellschaften deutlich zufriedener als im vergangenen Jahr. So steigt die durchschnittliche Gesamtzufriedenheit der Makler mit der Qualität der Versicherungsunternehmen in der Direktversicherung von ehemals 71 auf nunmehr 80 von 100 möglichen Punkten, die Top-drei-Unternehmen liegen dabei sogar noch einmal zehn Punkte über dem Schnitt bei etwa 90 Punkten.

Im Durchführungsweg der Direktversicherung wird das Feld in Sachen Qualität mit 91 Punkten von der Helvetia angeführt. ALTE LEIPZIGER und Canada Life folgen dicht dahinter mit jeweils 88 Punkten. Einen besonders großen Sprung hat die LV 1871 zu verzeichnen. In der Wahrnehmung der Makler kann sie sich qualitativ von den hinteren Rängen im Vorjahr bis an die Qualitätsführer heranarbeiten können. Ein ähnlich positives Bild stellt sich im Durchführungsweg der Unterstützungskasse dar. Auch hier ist die Qualität im Vergleich zum Vorjahr deutlich angestiegen und bewegt sich auf einem über alle Leistungskriterien hinweg sehr hohen Niveau. Allen voran kann die Allianz qualitativ überzeugen und führt die Sparte mit 87 Punkten an. Dahinter folgen die Stuttgarter mit 85 sowie die ALTE LEIPZIGER mit 84 Punkten.

Die Leistungskriterien Qualität der Produkte, Finanzstärke/ finanzielle Stabilität und Abwicklung im Neugeschäft haben insgesamt den größten und direktesten Einfluss auf die Gesamtzufriedenheit der Makler mit einem Unternehmen.

Die nachstehende Abbildung führt die jeweils besten Anbieter ausgewählter Kriterien auf:

#### Die besten Anbieter in ausgewählten Leistungskriterien

Leistungskriterien	Beste Anbieter Direktversicherung	Beste Anbieter Unterstützungskasse
Qualität der Produkte	Helvetia	Stuttgarter
Finanzstärke/ finanzielle Stabilität	Allianz, Canada Life	Allianz
Abwicklung im Neugeschäft	Helvetia	HDI, Stuttgarter

Die Qualität der Produkte sowie eine gute Abwicklung liegen im Fokus der Vermittler.

Quelle Tabellen: AssCompact

Die hohe Zufriedenheit der Makler mit dem Serviceniveau der Unternehmen wirkt sich auch positiv auf die zukünftige Zusammenarbeit aus. So kann sich im Bereich Direktversicherung die Helvetia mit 75% Intensivierung oder sogar starker Intensivierung der zukünftigen Zusammenarbeit über ein Spitzenergebnis freuen. Aber auch Swiss Life, LV 1871, ALTE LEIPZIGER, Canada Life und Allianz erhalten einen sehr hohen Zuspruch in Höhe von 45 bis knapp 65%. In der Unterstützungskasse führt die Swiss Life das Feld mit 75% an. Es folgen HDI, Canada Life und ALTE LEIPZIGER mit 45 bis 60%.

## Geschäft mit der betrieblichen Altersversorgung wächst weiter

Obwohl die betriebliche Altersversorgung bei den befragten Vermittlern bereits den größten Anteil im Bereich Vorsorge/ Leben ausmacht, gehen die Vermittler von einer noch weiter zunehmenden Bedeutung dieser Vorsorgeart aus. Die Mehrheit der befragten Vermittler ist mit dem Anteil ihres bAV-Geschäfts am Gesamtlebengeschäft entsprechend zufrieden (56%). Die Direktversicherung wird dabei auch weiterhin für den Großteil der Makler der wichtigste Durchführungsweg bleiben – aktuell fließen hierüber 78% der Courtageeinnahmen. Spannend bleibt hingegen die Frage, ob und wie gut sich das neu eingeführte Sozialpartnermodell entwickeln wird. Aktuell werden sowohl die Entwicklung als auch die Absatzchancen als überwiegend kritisch mit mangelhaft bzw. gering eingestuft.

Und dann wollten die Studienherausgeber unter anderem auch noch wissen, wie viele Vermittler das bAV-Geschäft in Kooperationen abwickeln. Im Ergebnis gab ein Drittel der Umfrageteilnehmer an, mit externen Partnern zusammenzuarbeiten. Dies entspricht ungefähr den Vergleichszahlen aus dem Vorjahr. Für mehr als die Hälfte derjenigen Makler, die mit externen Partnern zusammenarbeiten, steht die Kundenberatung im Fokus dieser Kooperation.

### Zur Studie

An der durchgeführten Umfrage beteiligten sich 308 Makler und Mehrfachagenten. Die Stichprobe (Ø-Alter = 51,4 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 22,5 Jahre; 10,4% weiblich; 89,6% männlich) stellt ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur dar.

### Bezug der Studie

Die Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2018“ kann zum Einzelpreis von 2.250 Euro zzgl. MwSt. erworben werden. Ansprechpartner ist Florian Stasch (Tel.: 0921 7575838, E-Mail: stasch@bbg-gruppe.de). Alle weiteren AssCompact Studien können im Internet unter [www.asscompact-studien.de](http://www.asscompact-studien.de) bezogen werden. ■



Die Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2018“ kann unter [www.asscompact-studien.de](http://www.asscompact-studien.de) bezogen werden.