

Die Favoriten der unabhängigen Vermittler in der privaten Vorsorge

(ac) In der Studie „AssCompact AWARD – Private Vorsorge 2016“ küren die unabhängigen Vermittler die aus ihrer Sicht besten Gesellschaften: Welcher Anbieter überzeugt mit dem besten Angebot und dem besten Service? Zudem beschäftigt sich die Studie mit der Frage, ob Fonds- und Indexpolizen den Abwärtstrend des privaten Vorsorgegeschäfts aufhalten können.

Die Relevanz der privaten Vorsorge hat in den letzten Jahren für die unabhängigen Vermittler deutlich abgenommen: Hat das private Vorsorgegeschäft noch vor fünf Jahren für etwa 72% der befragten Vermittler eine große bis sehr große Rolle gespielt, so sind es heute nur noch 42%. Das hat die gerade veröffentlichte Studie „AssCompact AWARD – Private Vorsorge 2016“ ergeben. LVRG, anhaltende Niedrigzinsen und politische Unsicherheiten haben sich der Befragung zufolge stark negativ auf den Absatz der Produkte ausgewirkt. Insbesondere das Geschäft mit klassischen, garantiebasierten Produkten leidet sehr. Es lassen sich jedoch auch Anzeichen ablesen, dass sich der Absatz in den nächsten Jahren wieder etwas stabilisieren könnte. Grund sind die neuen bzw. angepassten Produktvarianten, die die Versicherer in den vergangenen Monaten auf dem Markt platziert haben. Fondspolizen und Indexpolizen sind nach Studienaussagen beliebte Produkte und sie könnten laut Fünf-Jahres-Prognose der Befragten, entgegen dem bisherigen Trend, wieder einen leichten Anstieg beim Altersvorsorgegeschäft bedeuten.

Allianz und ALTE LEIPZIGER sind die großen Favoriten

Neben diesen Ergebnissen hat die AWARD-Studie ermittelt, welcher Anbieter in den vergangenen Monaten die meisten Geschäftsanteile in der privaten Vorsorge im Maklervertrieb erreichen konnte. Im Bereich der klassischen Versicherungen bestätigt sich das Ranking aus dem Vorjahr. Die Allianz dominiert hier klar. VOLKSWOHL BUND und ALTE LEIPZIGER folgen auf den Plätzen 2 und 3.

Bei den fondsgebundenen Versicherungen schafft die ALTE LEIPZIGER den

Sprung auf Platz 1 und verbessert sich damit im Vergleich zum Vorjahr deutlich. Die Allianz belegt vor der Canada Life den 2. Platz.

Bei der zum ersten Mal analysierten Produktlinie der Indexpolizen setzt sich die Allianz mit großem Vorsprung auf Platz 1 durch, gefolgt von VOLKSWOHL BUND und Stuttgarter. Die Tabelle zeigt die Top-3-Gesellschaften der analysierten Bereiche (Vorjahresplatzierung in Klammern).

Die Favoriten der unabhängigen Vermittler

Klassische Versicherungen

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

Fondsgebundene Versicherungen

Platz 1	ALTE LEIPZIGER (4)
Platz 2	Allianz (1)
Platz 3	Canada Life (3)

Indexgebundene Versicherungen

Platz 1	Allianz
Platz 2	VOLKSWOHL BUND
Platz 3	Stuttgarter

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils

Top-Unternehmen glänzen durch hohes Service-Niveau

Neben der Abfrage nach der Höhe des Geschäftsanteils wurden die Produkthanbieter für die Studie im Detail analysiert und deren Stärken und Schwächen anhand von 14 Leistungskriterien abgeleitet. Insgesamt zeigt sich, dass die Versicherungsgesellschaften, die viel Geschäft vereinnahmen, auch eine gute Servicequalität anbieten. Im Bereich der fondsgebundenen Versicherungen erreichen ALTE LEIPZIGER, Canada Life und Standard Life hervorragende 88 Punkte, dicht gefolgt von VOLKSWOHL BUND (86 Punkte), Swiss Life (85 Punkte) und Allianz (83 Punkte). Diese Unternehmen setzen sich im Vergleich zu den serviceschwächsten Unternehmen (69 bis 73 Punkte) deutlich ab. Bei den Indexpolizen erhalten die Top-3-platzierten Unternehmen auch die höchsten Zufriedenheitswerte. Allianz und VOLKSWOHL BUND rangieren mit



je 83 Punkten vor der Stuttgarter mit 81 Punkten. Bei den klassischen Policen können insbesondere VOLKSWOHL BUND und ALTE LEIPZIGER glänzen. Weiterhin sticht auch die IDEAL hervor, die den drittbesten Servicewert verbucht und etwa von dem besten Image sowie dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis profitiert.

Die Abbildung listet die jeweils besten Anbieter der ausgewählten Kriterien in der Kategorie fondsgebundene Versicherungen aus Vermittlersicht auf:

Leistungskriterien	Bester Anbieter (fondsgebundene Versicherungen)
Image	ALTE LEIPZIGER
Abwicklung im Neugeschäft	ALTE LEIPZIGER, Canada Life
Persönliche Vertriebsunterstützung	Swiss Life
Preis-Leistungs-Verhältnis	Standard Life
Finanzstärke/finanzielle Stabilität	Allianz
Tarifpolitik	ALTE LEIPZIGER, Canada Life, VOLKSWOHL BUND

Gute Absatzchancen für Fonds- und Indexpolicen

Grundsätzlich sehen die unabhängigen Vermittler im Bereich der dritten Schicht für die nahe Zukunft die besten Aussichten, auch das hat die Studie ergeben. Die gute Prognose relativiert sich jedoch, wenn die Zahlen genauer betrachtet werden. Gut ein Drittel der Vermittler erwartet einen besseren Trend in den kommenden ein bis drei Jahren, 44% gehen von einer konstanten Entwicklung aus und immerhin 22% vermuten einen Rückgang.

Die zweite Schicht, also die Riester-Rente, wird von den Vermittlern skeptisch betrachtet. 41% kalkulieren mit einer rückläufigen Entwicklung und ebenso viele prognostizieren gleichbleibende Umsätze. Nur 18% der Vermittler sind in Bezug auf die zweite Schicht positiv eingestellt. Die erste Schicht, also Basis- bzw. Rürup-Renten, wird zwar etwas pes-

simistischer als die dritte Schicht, aber deutlich optimistischer als die zweite Schicht eingestuft.

Bei den Produktarten werden aktuell von 43% der Makler und Mehrfachvertreter fondsgebundene Angebote ohne Garantien am häufigsten vermittelt. Indexgebundene Fondsprodukte folgen mit 41% knapp dahinter. Komplexere Konzepte wie „i-CPPI und CPPI Fondsprodukte“, „With-Profit und Unitised With-Profit-Produkte“ sowie Hybridprodukte – allesamt kapitalmarktorientierte Anlageformen, die speziell auf das Auf und Ab an den Märkten zugeschnitten sind – folgen dahinter mit Werten zwischen 25 und 30%. Klassische kapitalbildende Produkte und deren Weiterentwicklung in Form der „modernen Klassik“ kommen lediglich auf einen Wert von knapp 20%. Mit 7% rangieren die sogenannten Variable Annuities abgeschlagen am Ende der Vermittlerhäufigkeit. Das größte Wachstumspotenzial wird den Indexpolicen zugesprochen: 52% der Vermittler erwarten einen besseren Umsatztrend in den kommenden ein bis drei Jahren. Immerhin 40% sehen auch bei den Fondspolicen noch Luft nach oben. Weiterhin sehen 37% der Vermittler bei den „With-Profit und Unitised With-Profit-Produkten“ einen positiven Umsatztrend. Produkte der Form moderne Klassik, Variable Annuities und klassische Versicherungen werden nach Ansicht der Befragten zukünftig kaum eine Rolle im Vertrieb spielen.

Über die Studie

An der Studie „AssCompact AWARD – Private Vorsorge 2016“ haben 370 Makler und Mehrfachagenten teilgenommen. Die Stichprobe (Ø-Alter = 51,8 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 23,4 Jahre; 10,5% weiblich; 89,5 % männlich) stellt ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur dar. Die Studie „AssCompact AWARD – Private Vorsorge 2016“ kann zum Einzelpreis von 1.950 Euro zzgl. 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 – Private Vorsorge 2016“ kann unter www.asscompact-studien.de oder über nebenstehenden QR-Code bezogen werden.