



Privates Vorsorgegeschäft – Maklerfavoriten und Vertriebsentwicklung

(ac) Die aktuelle Studie „AssCompact AWARD – Private Vorsorge 2017“ zeichnet die Favoriten der Makler und Mehrfachagenten im Geschäft der privaten Vorsorge aus und gibt Einblick in die aktuelle und zukünftige Markteinschätzung.

Wie die Rentenpläne nach der Bundestagswahl umgesetzt werden, kann nicht mit Sicherheit gesagt werden. Es bleibt abzuwarten, welche Inhalte der Wahlversprechen tatsächlich Bestand haben. Aktuell finanzieren ca. drei Erwerbsfähige einen Rentner. Laut Hochrechnungen des Statistischen Bundesamtes wird sich dieses Verhältnis verändern, sodass ab dem Jahr 2030 nur noch zwei Erwerbsfähige für einen Rentner zur Verfügung stehen. Vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung, der aktuellen Finanzlage und des sinkenden Rentenniveaus bis 2040 ist die private Vorsorge demnach essenziell wichtig. Der Vertrieb klassischer Vorsorgeprodukte ist derzeit zwar angeschlagen und alles andere als ein Selbstläufer, fondsgebundene Vorsorgeformen erfreuen sich jedoch großer Beliebtheit und legen deutlich zu.

Allianz Triple-Sieger

In der diesjährigen Auflage der Studie „AssCompact AWARD – Private Vorsorge 2017“ gewinnt die Allianz erstmals in allen untersuchten Bereichen. Die ALTE LEIPZIGER belegt bei den klassischen und fondsgebundenen Versicherungen den 2. Platz. Der VOLKSWOHL BUND komplettiert im klassischen Bereich das Treppchen und bestätigt seinen 2. Rang aus dem Vorjahr bei den Indexpolice. Die Canada Life steigert sich erneut im Fondsbereich und ist der ALTE LEIPZIGER und der Allianz auf den Fersen. Die Stuttgarter verkürzt ebenso den Abstand

bei den Indexpolice auf das Führungsduo und landet erneut auf Rang 3.

Die Favoriten der Vermittler

Klassische Versicherungen	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	ALTE LEIPZIGER (3)
Platz 3	VOLKSWOHL BUND (2)
Fondsgebundene Versicherungen	
Platz 1	Allianz (2)
Platz 2	ALTE LEIPZIGER (1)
Platz 3	Canada Life (3)
Indexgebundene Versicherungen	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (2)
Platz 3	Stuttgarter (3)

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils; Vorjahresplatzierungen in Klammern

Servicelevel – Von den Besten lernen

Neben der Verteilung des Geschäftsanteils auf die einzelnen Versicherungsgesellschaften werden 14 Leistungskriterien analysiert, um die Qualität der Unternehmensführung, des Produktmanagements, der Vertriebsunterstützung, des Abwicklungsservice und der Courtage zu bestimmen. Aus Sicht der unabhängigen Vermittler zeichnen sich hier im klassischen Bereich insbesondere die Stuttgarter und die ALTE LEIPZIGER aus. Beide erreichen in nahezu allen Kriterien Top-Bewertungen. Bei den Indexpolice bescheinigen die Makler und Mehrfachagenten der Allianz und dem VOLKSWOHL BUND eine hohe Qualität. Bei den fondsgebundenen Versicherern wird bei zehn Unternehmen ein hohes Servicelevel wahrgenommen. Insgesamt betrachtet haben hier erneut

die ALTE LEIPZIGER, die Canada Life und die Helvetia die Nase vorn. Die Abstände zu den nachfolgenden Gesellschaften sind jedoch relativ gering. Das Qualitätsranking bietet somit eine sehr gute Orientierung, um einzelne Prozesse und Angebote näher zu betrachten und von den Besten zu lernen. Die nachstehende Abbildung führt die jeweils besten Anbieter ausgewählter Kriterien auf:

Die besten Anbieter anhand ausgewählter Leistungskriterien

Leistungskriterien	Bester Anbieter (Fondsgebundene Versicherung)
Flexibilität der Produkte und Tarife	Basler, Helvetia
Finanzstärke/finanzielle Stabilität	Allianz, Canada Life
Preis-Leistungs-Verhältnis	Canada Life
Tarifpolitik	Canada Life
Image	ALTE LEIPZIGER

Flexibilität, Preis-Leistungs-Verhältnis und Tarifpolitik sind nach Meinung der Makler und Mehrfachagenten wichtige Leistungskriterien im privaten Vorsorgegeschäft. Quelle Tabellen: AssCompact

Inwiefern das Ranking für die Zukunft stabil bleibt, kann nicht mit Sicherheit gesagt werden. Allerdings stehen mit dem Net-Promoter-Score (Nettoreferenzwert, kurz NPS) und der Frage nach der zukünftigen Zusammenarbeit zwei fundierte Kennzahlen zur Verfügung, um eine Prognose abzugeben: Im Bereich der fondsgebundenen Versicherung wird die Canada Life mit einem NPS von 79,5 Punkten voraussichtlich weiterhin zulegen. Bei den Indexpolice werden der Allianz und dem VOLKSWOHL BUND mit knapp 60 NPS-Punkten die besten Entwicklungschancen zugesprochen. Bei der klassischen Versicherung ist hingegen keine Veränderung erkennbar. Die deutlich geringeren NPS-Werte lassen keine Rückschlüsse zu.

Relevanz der privaten Vorsorge wird zukünftig wieder steigen

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 66% der befragten Vermittler eine große bis sehr große Rolle gespielt, so sind es heute nur noch 47%. In der Fünf-Jahres-Prognose erwarten die unabhängigen Vermittler wieder einen

leichten Anstieg auf 53%. Im Vergleich zum Vorjahr gibt knapp die Hälfte der Befragten an, dass das private Vorsorgegeschäft gleich geblieben ist. Für 29% ging es bergab und für 23% sogar bergauf. Am häufigsten werden Fondspolice vermittelt, gefolgt von Indexpolice. Klassische kapitalbildende Produkte werden nur noch von knapp 40% aller Befragten vermittelt. Von diesen 40% gibt wiederum die Hälfte an, dass sie klassische Tarife nur sehr selten vermittelt. Solange die Niedrigzinsphase anhält, wird sich daran auch wenig ändern. Im Umsatztrend schreiben die Makler und Mehrfachagenten den klassischen Versicherungen ebenfalls ein düsteres Bild zu. 77% gehen von einer rückläufigen Entwicklung in den nächsten ein bis drei Jahren aus. Umgekehrt sieht es bei den Fondspolice aus. Hier erwarten knapp 50% einen Anstieg im Vertrieb. Bei den Indexpolice ist immerhin ein Drittel vorsichtig optimistisch. Um bei den Marktveränderungen auf dem Laufenden zu bleiben, bilden sich die unabhängigen Vermittler konsequent fort. 87% geben an, dass sie die letzte Weiterbildungsmaßnahme im Bereich der privaten Vorsorge innerhalb der letzten sechs Monate besucht haben. Die größte Überzeugungskraft im Kundengespräch haben nach Ansicht der Vermittler die Eigenschaften Flexibilität, Renditechancen und Sicherheit.

Zur Studie

An der durchgeführten Umfrage beteiligten sich 318 Makler und Mehrfachagenten. Die Stichprobe (Ø-Alter = 54,3 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 23,4 Jahre; 12,3% weiblich; 87,7% männlich) stellt ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur dar.

Bezug der Studie

Die Studie „AssCompact AWARD – Private Vorsorge 2017“ kann zum Einzelpreis von 1.950 Euro zzgl. gesetzlicher 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 bezogen werden. ■



Die Studie „AssCompact AWARD – Private Vorsorge 2017“ kann unter www.asscompact-studien.de oder über nebenstehenden QR-Code bezogen werden.