

Die aktuellen Maklerfavoriten in der privaten Vorsorge



Auch 2018 hat die Studie „AssCompact AWARD – Private Vorsorge 2018“ den Vorsorgemarkt aus Sicht der unabhängigen Vermittler untersucht. Sie gibt unter anderem Auskunft darüber, welche Anbieter die Makler am häufigsten vermitteln und welche Lebensversicherer an Gunst gewonnen bzw. verloren haben.

Die Vermittlung von privaten Vorsorgeprodukten hat bekanntermaßen mit einigen Widrigkeiten zu kämpfen. Dennoch bleibt es unzweifelhaft ein wichtiges Beratungsthema. Zudem ist die Produktvielfalt größer denn je, haben die Lebensversicherer doch mit unterschiedlichsten Vorsorgekonzepten auf die Niedrigzinsphase reagiert. Aus diesem vielfältigen Angebot können unabhängige Vermittler für ihre Kunden auswählen. Welche Produkthanbieter dabei zu ihren Favoriten zählen und wohin das meiste Geschäft vermittelt wird, hat die Studie „AssCompact AWARD – Private Vorsorge 2018“ untersucht. Vier Kategorien wurden diesmal berücksichtigt: Klassik und Indexpolice sowie die im Vorjahr verwendete Kategorie der „Fondsgebundenen Versicherungen“, diesmal aufgeteilt in „Fondsgebunden mit Garantien“ und „Fondsgebunden ohne Garantien“.

Allianz führt deutlich

Die drei untersuchten Bereiche „Klassisch/Klassik Plus“, „Fondsgebunden mit Garantien“ und „Indexpolice“ werden von der Allianz angeführt – mit deutlichem Vorsprung. Lediglich im Bereich „Fondsgebunden ohne Garantien“ muss sie sich in einem Kopf-an-Kopf-Rennen der ALTE LEIPZIGER

geschlagen geben. Dahinter, auf Platz 3, folgt der VOLKSWOHL BUND. Auf dem 2. und 3. Platz des Bereichs „Klassisch/Klassik Plus“ folgen der VOLKSWOHL BUND und die ALTE LEIPZIGER, im Bereich „Fondsgebunden mit Garantien“ die ALTE LEIPZIGER und die Canada Life.

Bei den Indexpolice schaffen es der VOLKSWOHL BUND und die Stuttgarter wiederholt auf Platz 2 und 3 des Rankings. Die nebenstehende Tabelle zeigt die Top-drei-Gesellschaften der analysierten Bereiche (Vorjahresplatzierung in Klammern).

Nichts ist wichtiger als die Qualität der Produkte

Dass Qualität und Erfolg zusammenhängen, ist bekannt. Auch die Ergebnisse der Studie „AssCompact AWARD – Private Vorsorge 2018“ stellen diesbezüglich keine Ausnahme dar. Neben der Frage nach dem Share of Wallet (Marktanteil), den die Unternehmen in den Portfolios der unabhängigen Vermittler einnehmen und der für das Ranking ausschlaggebend ist, lässt AssCompact in den AWARD-Studien auch stets die Servicequalität der Unternehmen durch die unabhängigen Vermittler bewerten. Einmal mehr zeigt sich, dass diejenigen Unternehmen, die eine für die Makler wahrnehmbar gute Qualität bieten, auch häufiger vermittelt werden. Ob ein Makler einen Anbieter bzw. das Produkt eines Anbieters empfiehlt, hängt laut Studie insbesondere von der Qualität der Produkte ab. Darunter fällt etwa ein verständliches Bedingungsnetzwerk, aber auch die Beständigkeit des Tarifwerks sowie die Verbindlichkeit von Garantiezusagen. In Anbetracht der schwierigen Situation der privaten Vorsorge und den

Die Favoriten der Makler

Klassisch/Klassik Plus	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (3)
Platz 3	ALTE LEIPZIGER (2)
Fondsgebunden mit Garantien (neu)	
Platz 1	Allianz
Platz 2	ALTE LEIPZIGER
Platz 3	Canada Life
Fondsgebunden ohne Garantien (neu)	
Platz 1	ALTE LEIPZIGER
Platz 2	Allianz
Platz 3	VOLKSWOHL BUND
Indexpolice	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (2)
Platz 3	Stuttgarter (3)

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils

damit verbundenen Zukunftsängsten scheint der Wunsch nach Sicherheit und Beständigkeit durchaus nachvollziehbar zu sein. Neben der Qualität spielt auch die Finanzstärke/finanzielle Stabilität eine übergeordnete Rolle bei der Wahl des Produktgebers. Auch hier tritt das Verlangen nach Sicherheiten zutage. In der nachfolgenden Abbildung werden beispielhaft für die Bereiche „Fondsgebunden mit Garantien“ und „Fondsgebunden ohne Garantien“ einige wichtige Leistungskriterien und die zugehörigen Qualitätsführer aus Vermittlersicht aufgelistet:

Die besten Anbieter in ausgewählten Leistungskriterien

Leistungskriterien	Fondsgebunden mit Garantien	Fondsgebunden ohne Garantien
Produktqualität	Canada Life	ALTE LEIPZIGER, Stuttgarter
Preis-Leistungs-Verhältnis	VOLKSWOHL BUND	Continentale
Abwicklung im Neugeschäft	VOLKSWOHL BUND, ALTE LEIPZIGER, LV 1871	LV 1871, VOLKSWOHL BUND
Finanzstärke/finanzielle Stabilität	Allianz	ALTE LEIPZIGER

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

Quelle Tabellen: AssCompact

Eine hohe Servicequalität wirkt sich positiv auf den aktuellen geschäftlichen Erfolg, die Weiterempfehlungsbereitschaft und die zukünftige Zusammenarbeit aus. Kein Wunder also, dass etwa im Bereich „Fondsgebunden mit Garantien“ beispielsweise VOLKSWOHL BUND, ALTE LEIPZIGER, Canada Life, LV 1871 und Allianz – die allesamt sehr gute Werte bei der Qualität erreicht haben – ebenfalls gerne von den Vermittlern weiterempfohlen werden.

Die Frage nach der beabsichtigten Intensivierung der Zusammenarbeit wiederum muss etwas differenzierter betrachtet werden, bestes Beispiel ist hier die Allianz: Auch wenn im Vergleich zu den anderen Top-Anbietern keine größeren Intensivierungen zu erwarten sind (aber immerhin noch mehr als 30% der Vermittler), so ist der größte Anteil der Vermittler bereit, die Intensität beizubehalten. Das bedeutet im Fall der Allianz, dass sie sich auf dem sehr hohen Niveau halten können wird.

Garantien gewünscht, aber bitte mit Renditechance ...

... so könnte man eine Entwicklung deuten, die sich ebenfalls an der Studie ablesen lässt: Es werden immer mehr fondsgebundene Produkte mit (49%) und ohne (45%) Garantien sowie Indexpolicen (39%) vertrieben. Die klassische Lebensversicherung (19%) ist hingegen wenig überraschend deutlich unattraktiver geworden.

Die befragten Vermittler erwarten zudem, dass der Anteil an fondsgebundenen Produkten ohne Garantien sowie Indexpolicen zunehmen wird. Dafür spricht jedenfalls, dass sich Kunden primär über Renditechancen (60%) und eine gewisse Flexibilität zur Anpassung an spezifische Lebensphasen (57%) von einem Produkt überzeugen lassen. Allerdings spielen die Möglichkeiten der staatlichen Förderung (51%) sowie das Thema Sicherheit im Allgemeinen (51%) ebenfalls eine entscheidende Rolle, wenn es darum geht, Kunden von einem Produkt zu überzeugen.

Auch scheinen die unabhängigen Vermittler in Bezug auf aktuelle Entwicklungen in der privaten Vorsorge gut informiert zu sein. So geben knapp 93% der Vermittler an, innerhalb der letzten sechs Monate eine Weiterbildungsmaßnahme in diesem Bereich besucht zu haben.

Über die Studie

An der durchgeführten Umfrage beteiligten sich 378 Makler und Mehrfachagenten. Die Stichprobe (Ø-Alter = 51,7 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 24,1 Jahre; 10,3% weiblich; 89,7% 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 2018“ kann zum Einzelpreis von 2.250 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 2018“ kann unter www.asscompact-studien.de bezogen werden.