



Versicherungsmakler favorisieren diese bAV-Anbieter

(ac) Die betriebliche Altersversorgung (bAV) ist für viele Versicherungsmakler und Mehrfachagenten zu einem der wichtigsten Geschäftsfelder geworden. Allerdings ist sie gleichermaßen anspruchsvoll wie aufwendig. Deshalb suchen sich die Vermittler auf Produktgeberseite ihre Partner mit Bedacht aus – und haben dabei ihre Favoriten.

Die Studienreihe von AssCompact startete einmal mit der betrieblichen Altersvorsorge. Kein Wunder, ist die bAV doch schon seit Langem ein wichtiges Segment in der Lebensversicherung. Mittlerweile ist sie bei vielen Versicherern und ungebundenen Vermittlern jedoch zum wichtigsten Geschäftsfeld geworden. Und auch wenn der bAV-Markt im Jahr 2018 eher geschrumpft ist, arbeiten alle gemeinsam daran, mehr Arbeitgeber und Arbeitnehmer für die bAV zu begeistern.

Im Beratungsalltag des Versicherungsmaklers bedeutet dies aber auch, dass er sich auf seine Produktpartner sowie deren Produkt- und Servicequalität verlassen können muss. Eine Stimme verleiht den bAV-Beratungsexperten dabei auch dieses Jahr wieder die Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2019“. Die stichprobenhafte Befragung unter ungebundenen Vermittlern gibt Versicherern eine gute Orientierung, wo sie stehen und wie sie sich im Sinne von Maklern und Mehrfachagenten und deren Kunden weiterentwickeln können.

bAV: Die Maklerfavoriten 2019

Direktversicherung	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	Canada Life (3)
Platz 3	ALTE LEIPZIGER (2)
Platz 4	NÜRNBERGER (4)
Platz 5	VOLKSWOHL BUND (5)
Unterstützungskasse	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	Canada Life (3)
Platz 3	NÜRNBERGER (2)
Platz 4	ALTE LEIPZIGER (5)
Platz 5	VOLKSWOHL BUND / Secunda (-)

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

Ein Maßstab dabei ist, an wen ungebundene Vermittler in den vergangenen zwölf Monaten das meiste Geschäft vermittelt haben. Betrachtet wurden in der aktuellen Studie wie schon im Vorjahr die beiden für Makler relevantesten Durchführungswege: die Direktversicherung und die Unterstützungskasse. Gemessen wird dabei anhand des sogenannten Share of Wallet (SoW), der Auskunft über den Geschäftsanteil der Gesellschaften im Portfolio der Makler gibt.

Allianz dominiert weiterhin den bAV-Maklermarkt

Beim Spitzenranking hält die Befragung auch in diesem Jahr wieder keine großen Überraschungen bereit. Die Allianz ist die gefragteste Gesellschaft bei den Maklern. Sie setzt sich sowohl im Durchführungsweg Direktversicherung als auch in der Unterstützungskasse deutlich ab und liegt hinsichtlich der Geschäftsanteile weit vor den Wettbewerbern. Auf Platz 2 folgt – ebenfalls in beiden Kategorien – die Canada Life. In der Direktversicherung landet dann auf Platz 3 die ALTE LEIPZIGER, bei der Unterstützungskasse befindet sich dort die Nürnberger.

Mit Blick auf die Plätze 4 und 5 befinden sich dort in der Direktversicherung die Nürnberger und der VOLKSWOHL BUND, bei der Unterstützungskasse sind es die ALTE LEIPZIGER und der VOLKSWOHL BUND / Secunda.

Worauf bAV-Makler bei der jeweiligen Anbieterwahl den größten Wert legen

In der Marktuntersuchung von AssCompact geht es aber nicht nur um das quantitative Ranking nach Geschäftsanteilen, sondern auch um die Einschätzung der Makler zu 14 ausgewählten Leistungskriterien aufseiten der Anbieter. Am jeweiligen Erfüllungsgrad dieser qualitativen Kriterien lässt sich letztlich auch die Zufriedenheit der befragten Vermittler mit den jeweiligen Versicherungsgesellschaften ablesen. Nachstehend die sieben von 14 Leistungskriterien, die den Studienteilnehmern dabei am wichtigsten sind:

1. Qualität der Produkte
2. Image
3. Finanzstärke / finanzielle Stabilität
4. Abwicklung im Neugeschäft
5. Preis-Leistungs-Verhältnis
6. Angebotsunterlagen
7. Berechnungs- und Beratungssoftware

Über alle Kriterien hinweg erreichen in der Direktversicherung Canada Life, VOLKSWOHL BUND und die Continentale die höchste Zufriedenheit. In der Unterstützungskasse sind ALTE LEIPZIGER, Canada Life und Nürnberger. Die erreichten Werte sind aber über alle Gesellschaften hinweg recht hoch: Anders als im Ranking nach Geschäftsanteilen liegen die Versicherer deutlich enger zusammen.

Die besten Anbieter in den vier wichtigsten Leistungskriterien

Leistungskriterien	Beste Anbieter (Direktversicherung)	Beste Anbieter (Unterstützungskasse)
Qualität der Produkte	Canada Life, die Continentale	NÜRNBERGER
Image	Allianz	ALTE LEIPZIGER
Finanzstärke	Allianz	Allianz
Abwicklung im Neugeschäft	Canada Life	ALTE LEIPZIGER

Mit diesen Versicherern sind die Studienteilnehmer in dem jeweiligen Leistungskriterium und der jeweiligen AWARD-Kategorie am zufriedensten. Wenn mehrere Versicherer genannt sind, schneiden diese identisch ab.

Quelle Tabellen: AssCompact

Weitere Einschätzungen zum bAV-Markt

Neben Platzierungen lassen sich in der AWARD-Studie auch weitere interessante Fakten und Zahlen zur Entwicklung in der bAV ablesen. Etwa, dass die Aufklärungs- und Überzeu-

gungsarbeit in Richtung Arbeitgeber und Arbeitnehmer herausfordernd bleibt. Auch die Gespräche mit Personalabteilungen, wie sich eine bAV am besten und vor allem effizient verwalten lässt, spannt die bAV-Berater ein. Die anhaltende Niedrigzinsphase wird zwar nicht mehr so häufig als Hemmnis genannt, schwebt aber weiter als Damoklesschwert über der allgemeinen Bereitschaft ergänzender Altersvorsorge.

Nicht zuletzt wurden die Studienteilnehmer auch gefragt, inwiefern der vermittelte bAV-Vertrag auch weiteren Risikoschutz enthält. Etwas mehr als 60% gaben dabei an, die bAV nur als Altersvorsorge vermittelt zu haben. Bei 16% enthielt der Vertrag auch eine Absicherung von Invaliditätsrisiken und bei 12% eine Hinterbliebenenabsicherung.

Insgesamt bleiben die Versicherungsmakler optimistisch. Schätzen heute 67% der Befragten die bAV als „relevant“ und „sehr relevant“ ein, glauben 74% an eine steigende Bedeutung der bAV über die nächsten fünf Jahre.

Über die Studie

An der Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2019“ beteiligten sich 496 Versicherungsmakler und Mehrfachagenten. Vor Auswertung wurden unvollständige Angaben, Auffälligkeiten und Mehrfachteilnahmen getilgt, sodass 384 Stimmen in die Ergebnisse einfließen. Die Stichprobe (Ø-Alter = 51,9 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 24,8 Jahre; 11,2% weiblich; 88,8% männlich) stellt ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur dar. Die Studie kann zum Einzelpreis von 2.250 Euro zzgl. MwSt. erworben werden. Ansprechpartner ist Florian Stasch (Tel.: 0049 921 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 – Betriebliche Altersversorgung 2019“ kann unter www.asscompact-studien.de oder über nebenstehenden QR-Code bezogen werden.