

# Die aktuellen Maklerfavoriten in der privaten Vorsorge



(ac) Alle Jahre wieder klärt AssCompact im Rahmen der AWARD-Studie darüber auf, wie sich die Situation in der privaten Vorsorge darstellt. Auch 2019 bildet hier keine Ausnahme. In der Studie „AssCompact AWARD – Private Vorsorge 2019“ wurde erneut untersucht, welche Produkte wie häufig vermittelt werden und welche Versicherer beliebt bei den Maklern sind.

**D**ie Vermittlung von privaten Vorsorgeprodukten bleibt weiterhin ein unzweifelhaft wichtiges Beratungsthema. Auch wenn die in Ungnade gefallene klassische Lebensversicherung ihren Niedergang im Neugeschäft erlebt, können die Makler nun doch aus einem vielfältigen Angebot renditeorientierter Modelle für ihre Kunden wählen. Welche Produkthanbieter dabei zu ihren Favoriten zählen und wohin das meiste Geschäft vermittelt wird, hat die Studie „AssCompact AWARD – Private Vorsorge 2019“ untersucht. Wie im Vorjahr wurden vier Kategorien berücksichtigt:

- Klassisch/Klassik Plus
- Fondsgebunden mit Garantien
- Fondsgebunden ohne Garantien und
- Indexpolizen

## Allianz verteidigt Dominanz

Bei der Betrachtung der Top-Anbieter in den jeweiligen Kategorien kommt man weiterhin am Namen eines Versicherers nicht vorbei: Die Allianz verteidigt ihren Spitzenplatz in den drei untersuchten Bereichen Klassisch/Klassik Plus, Fondsgebunden mit Garantien und Indexpolizen. Ebenso unverändert zum Vorjahr muss die Allianz auch diesmal wieder im Bereich

### Die Favoriten der Makler

Klassisch/Klassik Plus	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	ALTE LEIPZIGER (3)
Platz 3	VOLKSWOHL BUND (2)
Fondsgebunden mit Garantien	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	Canada Life (3)
Platz 3	ALTE LEIPZIGER (2)
Fondsgebunden ohne Garantien	
Platz 1	ALTE LEIPZIGER (1)
Platz 2	Allianz (2)
Platz 3	Canada Life (4)
Indexpolizen	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	Stuttgarter (3)
Platz 3	VOLKSWOHL BUND (2)

### Share of Wallet (SoW)

Die SoW-Analyse untersucht, wie viel Prozent des Geschäfts der Vermittler mit bestimmten Versicherungsunternehmen abgeschlossen wird.

1. Die Vermittler geben zu ihren präferierten Anbietern ihre Geschäftsanteile in Prozent an.
2. Diese Geschäftsanteile werden nach ihrer Höhe in drei Kategorien eingeteilt.
3. Der Anbieter mit dem höchsten SoW erhält 100 Punkte und die weiteren Anbieter werden anhand des Abstands zum Führenden prozentual abgestuft.

Fondsgebunden ohne Garantien der ALTE LEIPZIGER den Vortritt lassen. Außerdem überzeugt die ALTE LEIPZIGER die befragten Makler und Mehrfachagenten auch in den Kategorien Klassisch/Klassik Plus und Fondsgebunden mit Garantien, wo sie jeweils auf dem Siegertreppchen landet. Insgesamt ist jedoch auch bei Silber und Bronze wenig Veränderung zu konstatieren. Bei drei Kategorien tauschen lediglich der zweit- und der drittplatzierte Versicherer die Ränge. Einzig bei den Fondsgebundenen Produkten ohne Garantien rückt die Canada Life, vom undankbaren 4. Platz auf.

Die genannten Ergebnisse spiegeln gleichzeitig auch die Ergebnisse der Analyse des Share of Wallet (SoW) wider. Wer den SoW für sich entscheidet, der gewinnt auch die betreffende Kategorie. So kann der Zusammenhang zwischen Siegern in der SoW-Betrachtung und den Gesamtsiegern in den einzelnen Kategorien der privaten Vorsorge zusammengefasst werden. Wie der SoW zustande kommt, wird oben im Info-Kasten erläutert.

## Dezentrale Vertriebsunterstützung zunehmend wichtig

Neben dem SoW, der die ausschlaggebende Größe in der AWARD-Studie darstellt, nimmt AssCompact aber auch immer die Gesamtzufriedenheit der Makler in den Blick. Diese wird anhand von Leistungskriterien bestimmt, die – gewichtet nach Relevanz für die Makler – in die Erhebung einfließen. Bei den Kriterien, die den größten Einfluss auf die Gesamtzufriedenheit der Makler haben, liegt die Produktqualität weiterhin unangefochten vorne. Sie wird deshalb mit dem Faktor 1,37 bewertet. Das Preis-Leistungs-Verhältnis reiht sich mit großem Abstand auf dem 2. Platz ein (Faktor 1,18) und mit der finanziellen Stabilität (Faktor 1,1) schafft es die zuvor viertplatzierte Einflussgröße diesmal auf das Treppchen. Einen starken Bedeutungszuwachs hat jedoch die dezentrale Vertriebsunterstützung zu verzeichnen. Ihre Bedeutung auf die Gesamtzufriedenheit klettert von Rang 9 auf Platz 4 und fließt ebenso mit dem Faktor 1,1 in die Gesamtzufriedenheit mit den Versicherungsanbietern ein.

### Die besten Anbieter in den Top-Leistungskriterien

Leistungskriterien	Fondsgebunden mit Garantien	Fondsgebunden ohne Garantien	Indexpolizen
Produktqualität	Canada Life	VOLKSWOHL BUND	VOLKSWOHL BUND
Preis-Leistung	Canada Life	Swiss Life	LV 1871
Finanzstärke	Allianz	Allianz, ALTE LEIPZIGER	Allianz

## Zufriedenheit bietet anderes Bild

Nimmt man nur die Gesamtzufriedenheit der Makler zur Hand und lässt den SoW außer Acht, ergibt sich ein völlig anderes Bild als zuvor beim Gesamtergebnis. Nun liegt bei der klassischen Lebensversicherung ebenso wie bei den Indexpolizen der VOLKSWOHL BUND auf Platz 1. Bei den fondsgebundenen Lösungen mit Garantien ist die Zufriedenheit mit der Canada Life herausragend. Bei der Variante ohne Garantien führt die ALTE LEIPZIGER gemeinsam mit der Swiss Life. Die Allianz, die sich durch ihre Dominanz im SoW auszeichnet, schafft es bei der Gesamtzufriedenheit in keiner Kategorie in die Top Drei.

Der Detailgrad der Erhebung ist so umfassend, dass sogar für die einzelnen Leistungskategorien die Rangfolge der Versicherer ausgewiesen ist. Eine Übersicht über die Spitzenreiter in den drei wichtigsten Leistungskriterien und Vorsorgekategorien bietet die oben stehende Tabelle.



Die Studie „AssCompact AWARD – Private Vorsorge 2019“ kann unter [asscompact-studien.de](http://asscompact-studien.de) oder über nebenstehenden QR-Code bezogen werden.

Eine weitere zentrale Erkenntnis der Studie ergibt sich aus dem Net-Promoter-Score. Hier geht es darum, ob ein Vermittler einem befreundeten Kollegen empfehlen würde, mit einem Versicherer zusammenzuarbeiten. Bei den klassischen Lebensversicherungen würden die Makler die Continentale besonders häufig weiterempfehlen. Bei den fondsgebundenen schneiden Canada Life und Helvetia gut ab und im Kampf um die Beliebtheit bei den Indexpolizen kann sich die Stuttgarter den Spitzenplatz sichern.

## Fondsgebundene weiter gefragt

Die Verteilung der am häufigsten vermittelten Produktkategorien stellt sich ähnlich zum Vorjahr dar. Die fondsgebundenen Produkte werden weiterhin am meisten vermittelt. Dahinter rangieren die Indexpolizen, und die klassische Lebensversicherung stellt mit mageren 20% das Schlusslicht der vier Kategorien dar.

Die erfragten zukünftigen Absatzerwartungen verstärken dieses Bild noch. Den fondsgebundenen Lösungen prophezeien die Makler eine rosige Zukunft. Bei beiden Varianten gehen sie in über 80% der Fälle davon aus, dass der Absatz gleich bleibt oder zunehmen wird. Vollkommen gegensätzlich ist die Situation bei den klassischen Lebensversicherungen. Lediglich 7% der Makler erwarten in diesem Segment eine Besserung und 62% gehen davon aus, dass die Absatzzahlen sich weiter verschlechtern werden.

## Über die Studie

An der durchgeführten Online-Befragung beteiligten sich 543 Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche. Nach einer Qualitätsprüfung flossen 391 Stimmen in die Stichprobe ein. Diese stellt ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur dar.

Die Studie „AssCompact AWARD – Private Vorsorge 2019“ kann zum Einzelpreis von 2.250 Euro zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer erworben werden.

- Ansprechpartner: Florian Stasch
- Telefonnummer: 0921 7575838
- E-Mail: [stasch@bbg-gruppe.de](mailto:stasch@bbg-gruppe.de)

Alle weiteren AssCompact Studien finden sich unter [asscompact-studien.de](http://asscompact-studien.de). ■