



# Die Favoriten der Makler in der privaten Vorsorge 2021

*An welche Produktgeber vermitteln Versicherungsmakler und Mehrfachagenten in der privaten Altersvorsorge das meiste Geschäft? Mit welchen Anbietern sind sie am zufriedensten, wen würden sie sogar weiterempfehlen und wie schätzen sie die Zukunft der Privatvorsorge ein? Antworten auf diese Fragen liefert eine aktuelle AssCompact AWARD-Studie.*

Für mehr als die Hälfte aller Makler und Mehrfachagenten (56%) ist das private Vorsorgegeschäft von großer oder sehr großer Relevanz. Das verdeutlicht die Studie „AssCompact AWARD – Private Vorsorge 2021“. Dieser Wert ist im Vergleich zur Vorjahresstudie deutlich gestiegen. 2020 genoss die private Vorsorge lediglich für 44% der Studienteilnehmer eine derart hohe Bedeutung.

Ebenfalls gestiegen ist die prognostizierte Bedeutung des privaten Vorsorgegeschäfts im Hinblick auf die kommenden fünf Jahre. Während im vergangenen Jahr nur 45% der unabhängigen Vermittler davon ausgingen,

dass die private Altersvorsorge in den nächsten Jahren für ihr Unternehmen von Bedeutung sein würde, gehen mittlerweile mehr als 61% genau davon aus.

Die Gründe für diesen Stimmungswandel sind vielfältig. Mit Abstand am häufigsten nennen die Makler aber die veränderte Nachfrage der Kunden. Ganze 81% der Studienteilnehmer sehen eine gesteigerte Kundennachfrage für den Bedeutungszuwachs ihres privaten Vorsorgegeschäfts verantwortlich. Ebenfalls nachfragesteigernd wirken sich veränderte Produkte (46%) und ein verändertes Absatzpotenzial (30%) aus.

## Häufig vermittelte Produktkategorien

Unter den aktuell am häufigsten vermittelten Produkten in der privaten Vorsorge machen fondsgebundene Vorsorgelösungen ohne Garantien das Rennen. Sie

## DIE FAVORITEN DER MAKLER

### Klassisch / Klassik Plus

Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (3)
Platz 3	Alte Leipziger (2)

### Fondsgebunden mit Garantien

Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	Canada Life (2)
Platz 3	Alte Leipziger (3)

### Fondsgebunden ohne Garantien

Platz 1	Alte Leipziger (1)
Platz 2	Allianz (4)
Platz 3	VOLKSWOHL BUND (3)

### Indexpolice

Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (2)
Platz 3	Stuttgarter (3)

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils

## Über die Studie

Die Online-Befragung zur Studie „AssCompact AWARD – Private Vorsorge 2021“ wurde vom 10.08.2021 bis 20.08.2021 durchgeführt. Nach einer Qualitätsprüfung flossen die Stimmen von 369 Vermittlern aus der Finanz- und Versicherungsbranche in die Stichprobe ein, die ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur darstellt.

Die Studie kann zum Einzelpreis von 2.250 Euro zzgl. MwSt. erworben werden.

Ansprechpartnerin: Sophia Tannreuther

Telefonnummer: 0921 75758-23  
E-Mail: [tannreuther@bbg-gruppe.de](mailto:tannreuther@bbg-gruppe.de)

Informationen zu allen weiteren Studien von AssCompact sind unter [asscompact-studien.de](http://asscompact-studien.de) zu finden.

## DIE QUALITÄTSFÜHRER AUS SICHT DER MAKLER

### Klassisch / Klassik Plus

Platz 1	Stuttgarter
Platz 2	VOLKSWOHL BUND
Platz 3	Continentale

### Fondsgebunden mit Garantien

Platz 1	Canada Life
Platz 2	Alte Leipziger
Platz 2	VOLKSWOHL BUND

### Fondsgebunden ohne Garantien

Platz 1	LV 1871
Platz 1	VOLKSWOHL BUND
Platz 3	Alte Leipziger

### Indexpolice

Platz 1	Stuttgarter
Platz 1	VOLKSWOHL BUND
Platz 3	Allianz

Basis des Rankings: Gewichtete Gesamtzufriedenheit

werden von knapp 66% der Studienteilnehmer häufig oder sogar sehr häufig vermittelt. Ebenfalls beliebt sind fondsgebundene Produkte mit Garantien (49%) und Indexpolice (30%). Die klassischen Privatrenten und Klassik-Plus-Produkte hingegen werden nur noch von 12% aller Makler häufig vermittelt.

Genau diese vier Bereiche des privaten Vorsorgegeschäfts hat AssCompact genauer unter die Lupe genommen und in Erfahrung gebracht, welche Anbieter in den einzelnen Bereichen besonders häufig vermittelt werden, mit wem die Makler und Mehrfachagenten besonders zufrieden sind und mit wem sie eine Zusammenarbeit sogar weiterempfehlen würden.

### Die Maklerfavoriten unter den Anbietern

Zunächst geht es um die harten Zahlen. An welche Anbieter in den vier betrachteten Kategorien das meiste Geschäft vermittelt wird, ist der Tabelle links unten zu

entnehmen. Im Vergleich zum Vorjahr ergeben sich nur wenige Änderungen. Die Platzierungen der Vorjahresstudie sind in der Tabelle in Klammern dargestellt.

### Gewichtete Gesamtzufriedenheit

Doch wie viel Geschäft an einen Produktgeber vermittelt wird, lässt keine Rückschlüsse darauf zu, wie zufrieden die Makler mit den Leistungen des Produktgebers sind. Um auch das einschätzen zu können, bittet AssCompact die Studienteilnehmer, die Produkthanbieter über 13 Leistungskriterien hinweg zu bewerten, wobei die relevantesten Kriterien höher gewichtet werden. Die jeweiligen Top-Anbieter gemessen an dieser gewichteten Gesamtzufriedenheit können der Tabelle rechts oben entnommen werden. Außerdem hat AssCompact auch wieder den Net-Promoter-Score ermittelt, der aussagt, mit welchen Anbietern Makler sogar eine Zusammenarbeit empfehlen würden. Mehr dazu demnächst auf [asscompact.de](http://asscompact.de). •

ANZEIGE

NEU

# Tierisch stark: Die ARAG hat jetzt eine Tierkrankenversicherung!

Der neue Schutz mit Wau-Faktor: ARAG TierProtect bietet Hund und Katze die optimale Prophylaxe – von Vorsorge über Behandlung bis zu notwendigen Operationen.

Jetzt informieren:  
[ARAG-partnervertrieb.de](http://ARAG-partnervertrieb.de)

