

Die Maklerfavoriten in der betrieblichen Altersversorgung



An welche Produktgeber vermitteln Maklerinnen und Makler sowie Mehrfachagentinnen und -agenten das meiste Geschäft in der betrieblichen Altersversorgung? Welche Versicherer punkten bei den ungebundenen Vermittlerinnen und Vermittlern in der Zufriedenheit? Die Antworten darauf liefert die aktuelle Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2024“.

Eine betriebliche Altersvorsorge (bAV) zählt für viele Angestellte zu den wichtigen Benefits, die sie von ihrem Arbeitgeber erwarten. Denn die Ansprüche aus der gesetzlichen Rentenversicherung geraten angesichts des demografischen Wandels unter Druck – das zeigen schon allein die gegenwärtigen Debatten innerhalb der Bundesregierung um mögliche Einschränkungen bei der Rente mit 63 oder um ein höheres Renteneintrittsalter. Für Arbeitgeber hat ein attraktives bAV-Vorsorgepaket mehrere Vorteile: Eine bAV kann die

Arbeitszufriedenheit und Motivation der Angestellten erhöhen. Und zufriedene Beschäftigte sind oft produktiver und tragen positiv zur Arbeitsatmosphäre bei. In einem umkämpften Arbeitsmarkt kann ein gutes bAV-Angebot außerdem ein entscheidender Faktor sein, um qualifizierte Arbeitskräfte zu gewinnen. Und die Bereitstellung einer bAV kann dazu beitragen, Angestellte langfristig an das Unternehmen zu binden. Dies verringert die Fluktuation und die damit verbundenen Kosten für die Rekrutierung und Einarbeitung neuer Beschäftigter.

Die Vermittlung einer bAV bietet auch für Versicherungsmaklerinnen und -makler interessante Geschäftschancen. Durch die Beratung und Vermittlung von betrieblichen Altersvorsorgeplänen können ungebundene Vermittlerinnen und Vermittler ihren Kundenstamm erweitern. Dies umfasst nicht nur die Geschäftsbeziehungen zu Unternehmen, sondern auch die Möglichkeit, durch positive Erfahrungen der Arbeitgeber und deren Beschäftigte weiterempfohlen zu werden. Eine bAV erfordert zudem oft eine kontinuierliche Beratung und Anpassung der Verträge, was die langfristigen Kundenbeziehungen fördert. Wenig überraschend also, dass die Befragten die Relevanz des bAV-Geschäfts positiv beurteilen. Während gegenwärtig für rund 64% der Befragten das bAV-Geschäft sehr große bzw. große Relevanz besitzt, erwarten dies in fünf Jahren bereits 68% der befragten ungebundenen Vermittlerinnen und Vermittler.

Doch welche bAV-Anbieter erhalten von den befragten Maklerinnen und Maklern sowie Mehrfachagentinnen und -agenten in den Durchführungswegen „Direktversicherung“ und „Unterstützungskasse“ das meiste Geschäft? Und welche Anbieter wiederum bieten in den jeweiligen Modellen ein sehr zufriedenstellendes Servicespektrum?

Allianz bleibt unangefochtener Spitzenreiter

Im Durchführungsweg der Direktversicherung vereint wie schon in

DIE FAVORITEN DER MAKLERINNEN UND MAKLER

Direktversicherung

Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	Nürnberger (2)
Platz 3	Canada Life (3)
Platz 4	Alte Leipziger (4)
Platz 5	VOLKSWOHL BUND (6)

Unterstützungskasse

Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	Nürnberger (3)
Platz 3	Canada Life (2)
Platz 4	Swiss Life (4)
Platz 5	Alte Leipziger (5)

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils; Vorjahresplatzierung in Klammern

den Vorjahren die Allianz das mit Abstand meiste bAV-Geschäft mit unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittlern auf sich. Der Geschäftsanteil („share of wallet“) beträgt fast das Doppelte des Zweitplatzierten. Auf dem 2. Platz landet die Nürnberger, die damit ihr Ergebnis aus dem Vorjahr bestätigt, gefolgt von Canada Life auf Platz 3. VOLKSWOHL BUND gewinnt einen Platz auf Rang 6. Und für die WWK geht es gleich um zwei Plätze nach oben auf Rang 7.

Der Blick auf das Ranking im Durchführungsweg Unterstützungskasse zeigt, dass sich an der marktdominierenden Position der Allianz nach wie vor nichts geändert hat. Als Rankingerster erhält der Münchener Versicherer auch in dieser Sparte fast das Doppelte des bAV-Geschäfts des zweitplatzierten Anbieters, der Nürnberger. Der Versicherer mit Standort Nürnberg verbessert sich damit im Vergleich zum Vorjahr allerdings um einen Rang. Knapp dahinter auf dem 3. Platz liegt Canada Life, die damit einen Platz verlor. Der 4. Platz geht unverändert an die Swiss Life. Die Stuttgarter konnte sich einen Platz auf nun Rang 6 vorschieben.

Bei diesen bAV-Versicherern stimmt die Qualität

Doch einzig die Geschäftsanteile liefern unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittlern noch kein vollständiges Bild darüber, was sie von einem Produkthanbieter zu erwarten haben. Entscheidend ist auch, wie zufrieden sie mit den Leistungen der Versicherer sind. Um das zu ermitteln, wurden die Studienteilnehmerinnen und -teilnehmer gebeten, die Anbieter anhand von 13 Leistungskriterien zu bewerten. Die Leistungskriterien fließen entsprechend ihrer Relevanz unterschiedlich gewichtet in die Bewertung ein und ergeben somit die gewichtete Gesamtzufriedenheit. Die am stärksten gewichteten Leistungskriterien in diesem Jahr sind die „Abwicklung im Neugeschäft“, die „Finanzstärke/finanzielle Stabilität“ sowie der Bestandskundenservice des Anbieters.

Und diese Auswertung liefert einen anderen Blick auf die Favoriten.

DIE QUALITÄTSFÜHRER

Direktversicherung

Platz 1	WWK
Platz 2	VOLKSWOHL BUND
Platz 3	Canada Life
Platz 4	Stuttgarter

Unterstützungskasse

Platz 1	Canada Life
Platz 2	Nürnberger
Platz 3	LV 1871
	VOLKSWOHL BUND

Basis des Rankings: gewichtete Gesamtzufriedenheit

Quelle: „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2024“

Im Durchführungsweg Direktversicherung sichert sich in der Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2024“ die WWK den 1. Platz. Der Versicherer mit Sitz in München erzielt gleich in einer Reihe von Leistungskriterien sehr hohe Zufriedenheitswerte, besonders etwa bei der „Abwicklung im Neugeschäft“ sowie beim „Bestandskundenservice“. Knapp dahinter auf Rang 2 liegt der VOLKSWOHL BUND, der damit im Vergleich zum Vorjahr aber einen Platz verloren hat. Der Dortmunder Versicherer punktet bei den befragten Maklerinnen und Maklern u. a. bei der „Finanzstärke/finanziellen Stabilität“ sowie bei der „Produktqualität“. Der 3. Platz geht an Canada Life (bestes Leistungskriterium: Finanzstärke/finanzielle Stabilität).

Im Durchführungsweg Unterstützungskasse rangiert laut Makler-Votum Canada Life auf dem 1. Platz. Der international tätige Versicherer stellt die Befragten erneut mit seiner Finanzstärke besonders zufrieden, überzeugt darüber hinaus auch beim Angebotsrechner und den Angebotsunterlagen. Rang 2 geht an die Nürnberger (bestes Leistungskriterium: Produktqualität). Und Rang 3 teilen sich die LV 1871 und der VOLKSWOHL BUND. •

Über die Studie

Die Online-Befragung zur Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2024“ wurde vom 16.04.2024 bis 30.04.2024 durchgeführt. Nach einer Qualitätsprüfung flossen die Stimmen von 361 Vermittlerinnen und Vermittlern aus der Finanz- und Versicherungsbranche in die Stichprobe ein, die ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittlerinnen und -vermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur darstellt. Die Studie kann zum Einzelpreis von 2.500 Euro zzgl. MwSt. erworben werden.

Ansprechpartner:
Dr. Mario Kaiser

Telefonnummer: 0921 75758-33
E-Mail: kaiser@bbg-gruppe.de

Informationen zu allen weiteren AssCompact Studien sind unter asscompact-studien.de zu finden.