

Welche bAV-Anbieter werden von den Maklern bevorzugt?

Die Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2016“ gibt Aufschluss über die Wichtigkeit des bAV-Geschäfts: 64% der Vermittler geben an, dass das Geschäftsfeld weiterhin eine große Rolle spielen wird. Als Anbieter schneidet die Allianz bei den Maklern am besten ab.

Die Relevanz der betrieblichen Altersversorgung hat in den letzten Jahren für die unabhängigen Vermittler kontinuierlich zugenommen. Hat die bAV vor fünf Jahren für etwa 50% der befragten Vermittler eine große bis sehr große Rolle gespielt, so sind es heute bereits 57%. Das sind die Ergebnisse der aktuellen Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2016“, die die bbg Betriebsberatungs GmbH herausgegeben hat. Diese Entwicklung spiegelt sich auch in den erwarteten Courtageeinnahmen wider: 41% der unabhängigen Vermittler rechnen mit einem Anstieg im Vergleich zum Vorjahr, 36% gehen von gleichbleibenden Einnahmen aus und lediglich 23% der befragten Vermittler rechnen mit einem Rückgang. Damit entspricht die Entwicklungsprognose in etwa der aus dem Vorjahr. Auch die Fünf-Jahres-Prognose sagt noch einmal einen leichten Anstieg für das Geschäftsfeld bAV voraus: 64% der unabhängigen Vermittler gehen von einer großen bis sehr großen Rolle der bAV für ihre Unternehmen aus. Allerdings ist diese Wachstumsprognose im Vergleich zum Vorjahr deutlich zurückgegangen. 2015 hatten 71% der bAV eine hohe Wichtigkeit vorhergesagt.

Vorjahressieger Allianz bleibt Nummer 1

Die Allianz bleibt Spitzenreiter bei den unter Maklern bevorzugten Versicherungsgesellschaften – und das in beiden von der Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2016“ untersuchten Durchführungswegen, der Direktversicherung und der Unterstützungskasse. Seit 2009 hat es kein anderer Versicherer geschafft, der Allianz ihren ersten Platz bei der Direktversicherung streitig zu machen. Der Vorsprung des Unternehmens scheint dabei auch nicht ohne weiteres einholbar: sie erreicht in der Befragung beinahe dreimal so viele Punkte wie der zweitplatzierte VOLKSWOHL BUND. Dieser hält sich jedoch ebenfalls seit vielen Jahren auf Rang 2. Den dritten Platz nimmt in diesem Jahr die ALTE LEIPZIGER ein, die 2015 mit Platz 4 das Siegertreppchen noch knapp verfehlte. Im Bereich der Unterstützungskasse findet sich auf dem 2. Platz die NÜRNBERGER und auf dem 3. Platz ebenfalls die ALTE LEIPZIGER. Hier hat sich im Vergleich zum Vorjahr im Ranking nichts verändert.

Die Ergebnisse im Überblick

Die Tabelle zeigt die TOP-3-Gesellschaften der analysierten Bereiche bzw. Durchführungswege auf (Vorjahresplatzierung in Klammern). Basis des Rankings ist die Höhe des Geschäftsanteils. PKV 2016 Tabelle Studie

Quelle: AssCompact AWARD „Betriebliche Altersversorgung“ 2016

ALTE LEIPZIGER erreicht die höchste Gesamtzufriedenheit bei Maklern

Insgesamt wurden für die Studie 15 Unternehmen analysiert und an Hand von 14 Leistungskriterien beurteilt. Die drei wichtigsten Punkte für die Zufriedenheit der Makler sind das Image, die Abwicklung im Neugeschäft sowie die zentrale Vertriebsunterstützung, gefolgt vom Preis-Leistungs-Verhältnis, dem Bestandskundenservice und der Tarifpolitik. Bei der Gesamtzufriedenheit der Makler liegt die ALTE LEIPZIGER vorne. Sie wird in besonders vielen Leistungskriterien mit hohen Punktzahlen bewertet. Lediglich bei der persönlichen Vertriebsunterstützung und beim Preis-Leistungs-Verhältnis fällt sie geringfügig zurück. Auf Platz 2 in der Zufriedenheitsrangliste der Direktversicherung folgt die Canada Life, die sich insbesondere durch ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis hervorhebt. Platz 3 teilen sich die Allianz gemeinsam mit dem VOLKSWOHL BUND.

PKV_2016_Tabelle_Studie

Quelle: AssCompact AWARD „Betriebliche Altersversorgung“ 2016

Aktuelle Herausforderungen und Trends im bAV-Geschäft

Die Studie gibt auch Auskunft über die Einschätzung der Vermittler zu den aktuellen Herausforderungen und Trends im bAV-Geschäft. Als größte Herausforderung wird mit 70% Stimmanteil die Niedrigzinspolitik genannt, gefolgt von der Aufklärungs- und Überzeugungsarbeit. Einen positiven Umsatztrend erwarten die Befragten von der Direktversicherung (58%) und der Unterstützungskasse (43%). Dieser Trend spiegelt sich auch im Umsatz der Vermittler wieder: Etwa drei Viertel der Courtageeinnahmen im bAV-Geschäft werden über die Direktversicherung erzielt, über die Unterstützungskasse kommen 18%.

Untersuchungsdesign

Die Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2016“ basiert auf einer Online-Befragung, an der 322 unabhängige Vermittler und Mehrfachvertreter teilgenommen haben. Die durchschnittliche Berufserfahrung der Studienteilnehmer beträgt 23,1 Jahre; das Durchschnittsalter liegt bei 51,3 Jahren. Mit diesen Werten und einer weiblichen Beteiligung von 9,3% stellt die Studie ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur dar.

Die Studie kann zum Einzelpreis von 1.950 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt. erworben werden. Ansprechpartner ist Florian Stasch (Tel.: +49 921-75758-38, E-Mail: stasch@bbg-gruppe.de).

Pressekontakt:

Sabine Greiner
Telefon: +49 921 75758-85
Fax: +49 921 75758-20
E-Mail: greiner@bbg-gruppe.de

Unternehmen

bbg Betriebsberatungs GmbH
Bindlacher Str.4
95448 Bayreuth

Internet: www.bbg-gruppe.de

Über bbg Betriebsberatungs GmbH

Die bbg Betriebsberatungs GmbH mit Sitz in Bayreuth ist als Kommunikations- und Informationsdienstleister Bindeglied zwischen Unternehmen und unabhängigen Vermittlern aus der Finanz- und Versicherungsbranche. Als Herausgeber des Fachmagazins AssCompact, des Online-Magazins ImmoCompact, Veranstalter der DKM sowie von Fachforen und Events bietet die bbg verschiedene Plattformen für Wissen, Information, Kommunikation und Kontakte.