

Vorsorgekonzepte der Allianz zählen zu den Favoriten der Makler

Niedrige Zinsen und fehlendes Vertrauen der Kunden in die Versicherungswirtschaft machen die Altersvorsorgeberatung schwierig. Produktgeber haben mit einer Vielzahl an neuen Angeboten reagiert. Erfolgreich sind vor allem Produkte, die die richtige Balance von Rendite und Sicherheit anbieten. Besonders die Allianz scheint hier den Nerv der Zeit getroffen zu haben, wie eine aktuelle Studie des Fachmagazins AssCompact zeigt.

Die Produkte der Allianz im Bereich der privaten Vorsorge sind die erste Wahl der unabhängigen Vermittler. Dies hat die aktuelle Studie „AssCompact AWARD – Private Vorsorge 2018“ herausgefunden. Demnach zählt der Versicherer in drei der insgesamt vier untersuchten Kategorien zu den Produktgebern, dessen Produkte am meisten vermittelt wurden. Lediglich im Bereich der fondsgebundenen Versicherungen ohne Garantien musste der Versicherer der ALTE LEIPZIGER den Vortritt überlassen. Weiter wurden die Bereiche Klassisch/Klassik Plus, fondsgebundene Versicherungen mit Garantien und Indexpolicen unter die Lupe genommen.

Die Favoriten der unabhängigen Vermittler

Klassisch/Klassik Plus

Platz 1 Allianz (1)

Platz 2 VOLKSWOHL BUND (3)

Platz 3 ALTE LEIPZIGER (2)

Fondsgebunden mit Garantien (neu)

Platz 1 Allianz

Platz 2 ALTE LEIPZIGER

Platz 3 Canada Life

Fondsgebunden ohne Garantien (neu)

Platz 1 ALTE LEIPZIGER

Platz 2 Allianz

Platz 3 VOLKSWOHL BUND

Indexpolicen

Platz 1 Allianz (1)

Platz 2 VOLKSWOHL BUND (2)

Platz 3 Stuttgarter (3)

Basis der Platzierung ist die Höhe des Geschäftsanteils; Vorjahresplatzierung in Klammer; Quelle: AssCompact AWARD – Private Vorsorge 2018

Fondsgebundene Produkte auf dem Vormarsch

Die Studie hat zudem herausgefunden, dass immer mehr fondsgebundene Produkte vertrieben werden. Die klassische Lebensversicherung ist hingegen deutlich unattraktiver geworden. Auch zukünftig gehen die befragten Vermittler davon aus, dass der Anteil an fondsgebundenen

Produkten – insbesondere der Bereich ohne Garantien – sowie an Indexpolicen weiter zunehmen wird. Dafür spricht, dass sich Kunden in erster Linie über Renditechancen und der Flexibilität zur Anpassung an verschiedene Lebensphasen von einem Produkt überzeugen lassen. Aber auch die Themen staatliche Förderung und Sicherheit spielen aus Kundensicht bei der Produktauswahl eine wichtige Rolle.

Zur Studie

An der Studie „AssCompact AWARD – Private Vorsorge 2018“ haben sich 378 Makler und Mehrfachagenten beteiligt. Das Durchschnittsalter lag bei 51,7 Jahren, die durchschnittliche Berufserfahrung bei 24,1 Jahren. Weitere Informationen zur Studie sowie Bestellmöglichkeit unter www.asscompact.de.

Studien-Ansprechpartner ist Florian Stasch
(Tel. 0921 75758-38, E-Mail: stasch@bbg-gruppe.de).

KONTAKT

Katharina Baumer
bbg Betriebsberatungs GmbH
Tel.: +49 921 75758-0
Fax: +49 921 75758-20
E-Mail: baumer@bbg-gruppe.de