Die **beliebtesten bAV-Anbieter** aus Maklersicht

Dieter Knörrer (bbg Betriebsberatungs GmbH) mit den bAV-Gewinnern 2013 (v.l.n.r.): Kai Kuklinski (AXA/Pro bAV), Marion Onken (VOLKSWOHL BUND), Jürgen Kempen (Allianz), Oliver J. Koßert (NÜRNBERGER Versicherung) und Wolfgang Kluge (Swiss Life)

(ac) Welche bAV-Anbieter werden im Maklermarkt aktuell und in Zukunft favorisiert? Welche Einstellungen und Erwartungen haben die unabhängigen Versicherungsvermittler zu den zentralen Themen der betrieblichen Altersversorgung? Zu diesen und weiteren Fragen gibt die aktuelle AssCompact Studie Antworten.

Die betriebliche Altersversorgung zählt im 3-Schichten-Modell der Altersvorsorge in Deutschland gewiss zu den vertrieblichen Hoffnungsträgern einiger Produktanbieter und sicherlich auch der auf die Altersvorsorgeberatung fokussierten Vermittler. Während sich die Umsätze in der privaten Altersversorgung in den letzten zwölf bis 24 Monaten weiter reduzierten, sehen Anbieter wie auch Makler in der betrieblichen Altersversorgung und ihren steuerlichen Anreizen für den Kunden gute Chancen, dieses Geschäftsfeld weiter auszubauen. Seit 2005 hat AssCompact zusammen mit der Managementberatung SMARTcompagnie dieses komplexe Beratungsfeld im Jahresturnus laufend untersucht.

Die Top-Platzierten in drei Durchführungswegen

Der AssCompact AWARD 2013 – bAV wird auf Basis des tatsächlichen Vermittlerverhaltens, jeweils innerhalb der Durchführungswege Direktversicherung, Direktzusage, Pensionskasse sowie der Unterstützungskasse vergeben. Die zentrale Frage lautet dabei: Welcher bAV-Anbieter kann in den Vermittler-Anbieter-Beziehungen die meisten Geschäftsanteile („Share of Wallet“) auf sich vereinen? Dabei kann jeder teilnehmende Makler und Mehrfachvertreter maximal 100% auf drei bAV-Anbieter sowohl in der Direktversicherung, der Direktzusage, der Pensionskasse als auch in der Unterstützungskasse verteilen. Aufgrund der vergleichsweise geringen Vermittlernennungen im bAV-Durchführungsweg Direktzusage haben sich die Herausgeber der Studie aus Gründen der Qualität entschieden, hier keinen Award zu vergeben.

Der Award-Gewinner in der Direktversicherung, der Unterstützungskasse und in der Pensionskasse ist die Allianz. Die Swiss Life kann sich mit drei dritten Podiumsplätzen gegenüber dem Wettbewerb behaupten. Der VOLKSWOHL BUND ist Verfolger Nr. 1 in der Direktversicherung. Die AXA/Pro bAV erreicht in der Pensionskasse den zweiten Platz. Die NÜRNBERGER schafft es erneut in der Unterstützungskasse, sich den zweiten Platz zu sichern.

Nachstehend sind die Top-3 Platzierungen der untersuchten bAV-Durchführungswege aufgeführt:

Die Gewinner nach Durchführungswegen	
Direktversicherung	
1. Platz	Allianz
2. Platz	VOLKSWOHL BUND
3. Platz	Swiss Life
Pensionskasse	
1. Platz	Allianz
2. Platz	AXA/Pro bAV
3. Platz	Swiss Life
Unterstützungskasse	
1. Platz	Allianz
2. Platz	NÜRNBERGER
3. Platz	Swiss Life

Stuttgarter kann die Vermittler am meisten zufriedenstellen

Die teilnehmenden Makler und Mehrfachvertreter konnten darüber hinaus die bAV-Anbieter anhand von 14 Leistungskriterien bewerten. Dabei wurden vom Preis-Leistungs-Verhältnis, über die wahrgenommene Qualität der Software bis hin zur Courtageabwicklung alle relevanten Kontaktpunkte zu den Produktanbietern abgefragt. Daraus ergibt sich eine detaillierte Zufriedenheitsanalyse für insgesamt 17 bAV-Anbieter auf Basis der bekannten Schulnotenskala (Note 1 bis 6).

Die höchste Bedeutung wird dem Kriterium „Finanz- und Unternehmensratings“ zugeschrieben. Auf den Plätzen zwei und drei rangieren die Kriterien „Abwicklung im Neugeschäft“ sowie „Preis-Leistungs-Verhältnis“. Ordnet man die Produktanbieter nach ihren Durchschnittsnoten, so zeigen sich in den 14 gemessenen Leistungskriterien insgesamt drei unterschiedlich topplatzierte Produktanbieter. Die Stuttgarter kann in acht, die Allianz in drei und der VOLKSWOHL BUND ebenfalls in drei Leistungskriterien die Vermittler am besten zufriedenstellen.

Unternehmen / Leistungskriterien	Platz 1 Stuttgarter	Platz 2 Allianz	Platz 3 VOLKSWOHL BUND
Gesamtzufriedenheit	1,84	1,95	1,97
Min-Max		1,84 – 3,79	
Finanz- und Unternehmensratings	1,67	1,37	1,91
Min-Max		1,37 – 4,07	
Abwicklung im Neugeschäft	1,75	1,97	1,95
Min-Max		1,75 – 3,61	
Preis-Leistungs-Verhältnis	1,74	2,04	1,90
Min-Max		1,74 – 3,85	

Die Tabelle zeigt die Noten für die drei topplatzierten Versicherer. Die Min-Max-Werte stellen die Niedrigst- und Höchstnoten dar, die die Befragten an die 17 bAV-Anbieter vergeben haben.

Quelle: AssCompact Studie betriebliche Altersversorgung

Die obenstehende Tabelle zeigt die Top 3-bAV-Anbieter im Gesamtzufriedenheitsklassement. Abgebildet sind die drei bedeutendsten Leistungskriterien aus Vermittlersicht. Es zeigen sich zum Teil deutliche Abweichungen im Vergleich zur tatsächlichen Vermittlungsaktivität. So liegt beispielsweise die Stuttgarter in der Vermittlungsaktivität nicht in den Top 3. Im Durchschnitt über alle Leistungskriterien hinweg, kann die Stuttgarter jedoch mit einer Gesamtzufriedenheitsnote von 1,84 die Makler und Mehrfachvertreter am meisten zufriedenstellen. Die Spannweiten der Noten liegen bei den Top 17 bAV-Produktanbietern dabei zum Teil sehr deutlich auseinander, so reichen beispielsweise die Noten der Gesamtzufriedenheit von 1,84 bis 3,79. Die 14 unterschiedlichen Leistungskriterien lassen sich entlang des gesamten Vertriebsprozesses den Themen der Unternehmensführung, des Produktmanagements, der Vertriebsunterstützung sowie dem Abwicklungsservice zuordnen.

Deutliche Unterschiede in der bAV-Vermittler-Loyalität

Außerdem wurden die Makler und Mehrfachvertreter gebeten, ihr zukünftiges bAV-Vermittlungsverhalten sowie ihre Weiterempfehlungsabsicht einzuschätzen. Damit wurde die Vermittler-Loyalität anhand von zwei Dimensionen abgefragt: der Weiterempfehlungsabsicht sowie der zukünftigen Vermittlungsaktivität.

In der Unterstützungskasse zeigt sich im Durchschnitt über alle Vermittler und Gesellschaften hinweg eine höhere Vermittler-Loyalität. Die Weiterempfehlungsrate, liegt im Durchschnitt in der Direktversicherung bei 76% und bei der Unterstützungskasse bei rund 83%.

Die Vermittler verweisen mit 53% überwiegend auf ein tendenziell stärkeres bAV-Geschäft in 2012. Insgesamt nimmt allerdings der Anteil des „besseren bAV-Umsatzes“ im Vergleich zum Vorjahr mit 58% um 5%-Punkte ab. Auch nahm der bAV-Umsatz insgesamt im Vergleich zum Vorjahr ab und liegt für 2012 im Median bei 1 Mio. Euro Bewertungssumme pro Makler bzw. Maklerunternehmen (2011: 1,5 Mio. Euro).

Gemessen am Gesamt-Lebengeschäft ist mehr als jeder zehnte bAV-Expertenvermittler unzufrieden mit dem Courtageanteil seines bAV-Geschäftes. „Diese Gruppe der Vermittler sucht demnach nach vertrieblichen Ansatzpunkten, um in der Zukunft noch erfolgreicher in der bAV-Vermittlung tätig zu sein. Das ist ein gutes Feld für profilierte bAV-Anbieter, sich in der Gunst der Vermittler zu etablieren“, so Harry Holzhäuser, Geschäftsführer der SMARTcompagnie. Mit Blick auf das aktuelle Vertriebsjahr 2013 ist der überwiegende Teil der bAV-Vermittler optimistisch. Sie rechnen mit weiter steigenden Courtageeinnahmen aus ihrem bAV-Geschäft. Dabei stützen sich die fachmännischen Vermittleraussagen insbesondere auf die bAV-Produkte Direktversicherung und die Unterstützungskasse.

Bezug der Studie

Die Studie kann im Internet unter www.asscompact.de oder über nebenstehenden QR-Code bezogen werden. Der Preis der Studie beträgt 1.775 Euro zzgl. MwSt. Ansprechpartnerin: Karin Jelitto, Tel. 0921 75758-33, E-Mail: jelitto@bbg-gruppe.de. ■