AssCompact AWARD 2014 – Private Altersvorsorge: Spitzenpositionen bleiben unverändert

(ac) Welche Anbieter wurden in den vergangenen zwölf Monaten von Versicherungsmaklern und Mehrfachagenten am meisten im Segment der privaten Altersvorsorge vermittelt? AssCompact fragte nach, ermittelte die Favoriten der Vermittler und weitere interessante Kennzahlen und Entwicklungen.

Die Bedeutung der privaten Altersvorsorge ist aus gesellschaftlicher Sicht heute größer denn je. Die Abschlussbereitschaft der Deutschen ist jedoch zurückhaltend. Unabhängigen Vermittlern obliegt demnach eine zentrale Funktion in der Beratung. Für ihre wichtige Aufgabe benötigen sie entsprechende Produkte und Unterstützung vonseiten der Versicherer. Deshalb hat AssCompact in der „AWARD-Studie 2014 – Private Altersvorsorge" erneut untersucht, welche Anbieter in den Bereichen der klassischen und der fondsgebundenen Versicherung vonseiten der Versicherungsmakler und Mehrfachagenten am liebsten vermittelt werden und warum.

Die Ermittlung der AWARD-Gewinner 2014 in den beiden genannten Bereichen basiert zum einen auf der Betrachtung, wie sich der Geschäftsanteil der unabhängigen Vermittler auf die Anbieter verteilt hat und zum anderen wie zufrieden sie mit diesen Anbietern waren. Aus dieser kombinierten Betrachtung resultiert ein Ranking, welches die aktuellen Größenverhältnisse im Markt und die relativen Stärken und Schwächen der einzelnen Gesellschaften abbildet.

Sieger des AssCompact AWARDs – Private Altersvorsorge

Wie im vergangenen Jahr behaupten die Allianz und der VOLKSWOHL BUND ihre Spitzenpositionen beim AssCompact AWARD – Private Altersvorsorge. Die ALTE LEIPZIGER erobert innerhalb der klassischen Versicherung den 3. Platz zurück und verdrängt die Stuttgarter auf Platz 4. Innerhalb der Kategorie der fondsgebundenen Versicherung konnten die Top 3-Resultate aus dem Vorjahr bestätigt werden.

Die nachstehende Tabelle gibt die Top 3-Platzierungen inkl. der Vorjahresplatzierung in Klammern für die Anbieter im Bereich der klassischen und fondsgebundenen Versicherung wieder:

Klassische Versicherung	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (2)
Platz 3	ALTE LEIPZIGER (4)
Fondsgebundene Versicherung	
Platz 1	VOLKSWOHL BUND (1)
Platz 2	Allianz (2)
Platz 3	ALTE LEIPZIGER (3)

Die Wettbewerbsdichte ist bei den Anbietern von fondsgebundenen Versicherungen deutlich höher als im klassischen Versicherungsbereich. So vereinnahmen die Allianz und der VOLKSWOHL BUND gemeinsam mehr als 40% des Geschäftsanteils des klassischen Versicherungsgeschäfts. Die ALTE LEIPZIGER und die Stuttgarter rangieren mit jeweils rund 10% dahinter. Bei den fondsgebundenen Produktgebern verteilen sich 60% des Geschäftsanteils auf sieben Anbieter – zudem sind die Abstände wesentlich geringer. Konkret bedeutet dies, dass die Stuttgarter, die DWS und die ALTE LEIPZIGER im Vergleich zu 2013 Boden gutmachten.

Diese Leistungen sind Vermittlern wichtig

Für die Studie wurden die Vermittler auch gefragt, welche Leistungen sie begeistern (Begeisterungsfaktoren) und welche sie als Standard (Hygienefaktoren) empfinden. So stellen beispielsweise die Abwicklung des Neugeschäfts, die Qualität der Tarifpolitik und das Preis-Leistungs-Verhältnis Begeisterungsfaktoren dar. Andere Leistungskriterien wie zum Beispiel die Qualität des Bestandskundenservice oder die zentrale Vertriebsunterstützung werden lediglich als Hygienefaktoren

eingestuft. Basierend auf dieser unterschiedlichen Relevanz werden in der Studie 13 Leistungskriterien gewichtet und zu einer Gesamtzufriedenheit zusammengefasst. Der Anbieter mit dem besten Service erhält somit 100 Index-Punkte. Die weiteren Anbieter werden anhand ihrer Abstände zur besten Gesamtzufriedenheit prozentual abgestuft.

In der nachstehenden Tabelle sind neben der Gesamtzufriedenheit ausgewählte Zufriedenheitswerte sowie der Netto-Weiterempfehlungswert (Net Promoter Score – „NPS“) der AssCompact AWARD-Sieger ersichtlich:

Durchschnittsnote / Unternehmen		Abwicklung Neugeschäft	Preis/ Leistung	Gesamtzufriedenheit (Index)	Netto-Weiterempfehlungswert
Klassische Versicherung					
Platz 1	Allianz	1,83	2,02	93,4	+37
Platz 2	VOLKSWOHL BUND	1,73	2,00	97,6	+66
Platz 3	ALTE LEIPZIGER	1,75	1,83	99,6	+53
Fondsgebundene Versicherung					
Platz 1	VOLKSWOHL BUND	1,53	1,86	100	+72
Platz 2	Allianz	1,82	1,91	89,7	+56
Platz 3	ALTE LEIPZIGER	1,81	1,90	94,5	+69

Gerade diese Einzelergebnisse sind für die Produktgeber wichtig. Denn die individuellen Stärken-Schwächen-Profile der einzelnen Versicherer, die in der Studie abgebildet sind, zeigen den Versicherern direkte Handlungsempfehlungen auf, wie sie ihre Leistungen verbessern können. Für die Produktgeber ist zudem von Interesse, ob die unabhängigen Vermittler eine positive Einstellung gegenüber den Gesellschaften aufweisen und diese weiterempfehlen bzw. die Zusammenarbeit im kommenden Jahr intensivieren oder verringern werden. So zeigt sich bei der Stuttgarter beispielsweise ein Netto-Weiterempfehlungswert von +73 innerhalb der klassischen Versicherung. Der Anbieter mit der schlechtesten Gesamtzufriedenheit erhält hierbei zum Vergleich –14 Punkte.

Uneinheitliches Bild im Geschäftsverlauf

Im Zuge der AWARD-Studie wollte AssCompact auch wissen, wie in den vergangenen Monaten der Geschäftsverlauf im Bereich der privaten Altersvorsorge bei den unabhängigen Vermittlern war. Im Vergleich zum Vorjahr geben demnach 20% der Befragten an, dass sich ihr Geschäft im Bereich der privaten Vorsorge verbessert hat und sich die Courtageeinnahmen ebenfalls um durchschnittlich 20% erhöht haben. Im Gegensatz dazu haben 39% der Makler und Mehrfachvertreter Einbußen hinnehmen müssen und geben einen Rückgang von durchschnittlich 30% ihrer Einnahmen an. Bei 41% verliefen die Geschäftsjahre ungefähr gleich.

Grundsätzlich schreiben die Befragten den fondsgebundenen Versicherungen zukünftig eine deutlich höhere Vertriebsattraktivität im Vergleich zu den klassischen Versicherungen zu. So geben 56% einen besseren Umsatztrend für den Absatz fondsgebundener Versicherungen an. Den klassischen Versicherungen stehen dabei nur 11% gegenüber. 67% der unabhängigen Vermittler erwarten sogar eine schlechtere Entwicklung in den kommenden ein bis drei Jahren.

Zur Studie

An der durchgeführten Umfrage beteiligten sich im September 2014 insgesamt 553 Makler und Mehrfachagenten aus dem Adresspool der bbg Betriebsberatungs GmbH. Die Stichprobe umfasste nach der Datenbereinigung 336 unabhängige Vermittler (Ø-Alter = 49,2 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 20,2 Jahre; 8,9% weiblich; 91,1% männlich) und stellt ein gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur dar.

Die Studie „AssCompact AWARD 2014 – Private Altersvorsorge“ kann zum Einzelpreis von 1.775 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt. erworben werden. Ansprechpartnerin ist Karin Jelitto (Tel. 0921 75758–33, E-Mail: jelitto@bbg-gruppe.de). Alle weiteren AssCompact Studien können im Internet unter www.asscompact-studien.de bezogen werden. ■

Die Studie AssCompact AWARD 2014 - Private Altersvorsorge kann unter www.asscompact.de oder über nebenstehenden QR-Code bezogen werden.