

AssCompact AWARD: Die betriebliche Versorgung nimmt immer weiter an Relevanz zu

Das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSg) verleiht Flügel: Im Zuge des brandneuen Gesetzes steigt für Vermittler auch die Relevanz des bAV-Geschäftes immer weiter an. Dies und mit welchen Anbietern die Vermittler in diesem Geschäftsbereich am liebsten zusammenarbeiten, zeigt die aktuelle Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2017“.

Bayreuth, 05.07.2017. Vor fast 130 Jahren wurde sie von Otto von Bismarck eingeführt: die Betriebsrente. Sie ist zwar die älteste Zusatzversorgung für das Alter, heute aber vor allem in kleinen und mittleren Unternehmen immer noch nicht ausreichend verbreitet. Mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz soll sich das nun ändern. Am 01.06.2017 hat der Bundestag das Gesetz zur Förderung der betrieblichen Altersversorgung beschlossen. Der Bundesrat entscheidet am 07.07.2017, ob er dem Beschluss zustimmt. Ab Anfang 2018 soll dann das stark diskutierte Gesetz, das vor allem auf die Tarifpartner setzt, in Kraft treten. Dabei ist es unter anderem die Idee des sogenannten „Sozialpartnermodells“, dass künftig auf tariflicher Grundlage reine Beitragszusagen eingeführt werden dürfen, während Mindest- oder Garantieleistungen für Arbeitnehmer verboten sind.

BRSg wird kritisch aufgenommen

Rund drei Viertel der Makler sehen das von der Bundesregierung lancierte Gesetz kritisch: Vor allem der Aspekt des Sozialpartnermodells lässt sie an den Vertriebschancen des Konzepts zweifeln. Trotzdem sind 70% der Vermittler überzeugt, dass die betriebliche Versorgung bis 2022 eine große oder sehr große Rolle spielen wird. Ihr aktuelles bAV-Geschäft schätzen rund 85% der Vermittler besser oder gleich im Vergleich zum Vorjahr ein. Zu diesem Schluss kommt die aktuelle Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2017“.

Allianz mit Abstand bAV-Sieger

Zusätzlich zu den allgemeinen Einschätzungen des bAV-Geschäftes hat die Studie konkret untersucht, welche Anbieter in den Durchführungswegen „Direktversicherung“ und „Unterstützungskasse“ derzeit führend sind und wie sich die Zusammenarbeit mit den Anbietern aus Maklersicht gestaltet.

Dabei kam die Studie zu dem Ergebnis, dass der Anbieter, mit dem die befragten Vermittler in den untersuchten Durchführungswegen am meisten zusammenarbeiten, wie bereits in den Vorjahren die Allianz ist. Das Münchener Unternehmen vereint mit großem Abstand die meisten Geschäftsanteile auf sich. Den zweiten Platz im Durchführungsweg Direktversicherung nimmt 2017 die Canada Life ein, der VOLKSWOHL BUND, der im letzten Jahr noch den zweiten Platz innehatte, wurde bei der aktuellen Befragung auf den 5. Rang verwiesen. Die ALTE LEIPZIGER komplettiert die Top-3-Anbieter. Die größte positive Veränderung ist beim Durchführungsweg Direktversicherung bei der Swiss Life zu erkennen, die sich in einem Jahr von Rang 10 auf Rang 4 verbessert hat.

Innerhalb des Durchführungswegs Unterstützungskasse bestätigen die Allianz und die NÜRNBERGER ihre Führungspositionen des Vorjahrs. Einen großen Sprung nach vorne macht auch hier die Swiss Life von Rang 7 auf Rang 3. Auf Platz 4 folgt die ALTE LEIPZIGER, die im Vergleich zum Vorjahr einen Platz verloren hat.

bbg Betriebsberatungs GmbH
Bindlacher Straße 4
95448 Bayreuth

Kontakt

Sabine Greiner

Tel ++49 921 - 75758-85
Fax ++49 921 - 75758-20
E-Mail greiner@bbg-gruppe.de
Web www.bbg-gruppe.de
Web www.die-leitmesse.de

HRB Nr. 3181 AG Bayreuth
Geschäftsführende Gesellschafter:
Dieter Knörrer, Jürgen Neumann
Mitglied der Geschäftsleitung:
Konrad Schmidt (ppa.)

Die Top-3-Anbieter pro Durchführungsweg (Vorjahresplatzierung in Klammern)

AssCompact

AWARD 2017

Direktversicherung	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	Canada Life (4)
Platz 3	ALTE LEIPZIGER (3)
Unterstützungskasse	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	NÜRNBERGER (2)
Platz 3	Swiss Life (7)

Quelle: AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2017

Zufriedenheitsanalyse anhand von Leistungskriterien

Die Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2017“ untersucht auch, welche Kriterien in den Augen der Makler eine besondere Rolle für die Zusammenarbeit mit den Anbietern der bAV spielen. Die Studie kommt zu dem Schluss, dass unabhängigen Vermittlern beispielsweise der Bestandskundenservice, das Image und das Preis-Leistungs-Verhältnis besonders wichtig sind. Darüber hinaus nehmen bei den befragten Vermittlern die Finanzstärke und die zentrale Vertriebsunterstützung des jeweiligen Anbieters einen hohen Stellenwert ein.

Die Antworten der Vermittler in Bezug auf ihre Favoriten in den wichtigsten Leistungskriterien zeichnen ein ähnliches Bild wie das der Geschäftsanteile. Die höchsten Zufriedenheitswerte im Durchführungsweg Direktversicherung erhält auch im Bestandskundenservice und beim Image die Allianz. Das beste Preis-Leistungs-Verhältnis bei den Direktversicherungen attestieren die befragten Vermittler der Canada Life und der WWK. Im Durchführungsweg Unterstützungskasse bestätigt die ALTE LEIPZIGER ihre Servicewerte aus dem Vorjahr und erhält bei vielen Leistungskriterien Top-Bewertungen. Mit einer Gesamtzufriedenheit von 78 Punkten liegt sie hier knapp vor der Allianz mit 77 Punkten.

Über die Studie

Die Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2017“ basiert auf einer Online-Befragung, an der 321 Makler und Mehrfachagenten teilgenommen haben. Das Durchschnittsalter der Studienteilnehmer beträgt 51,7 Jahre, die durchschnittliche Berufserfahrung liegt bei 23,4 Jahren. 7,5% der befragten Teilnehmer waren weiblich, 92,5% männlich. Die Studie kann zum Einzelpreis von 1.950 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt. erworben werden. Das Bestellformular findet sich unter http://www.asscompact.de/sites/asscompact.de/files/bAV_2017_Flyer.pdf – Ansprechpartner ist Florian Stasch (Tel. 0921 75758-38, E-Mail: stasch@bbg-gruppe.de).