

VersicherungsJournal

Vertrieb und Marketing vom 3.12.2008

Die beliebtesten Rentenversicherer aus Maklersicht

Der [Volkswohl Bund](#) konnte sich im Wettbewerb um den beliebtesten Anbieter von privaten Rentenversicherungen klar gegen die [Allianz](#) durchsetzen. Mit deutlichem Abstand dahinter folgt die [Swiss Life](#). Das Neugeschäft der meisten Vermittler hat unter der VVG-InfoV nicht gelitten. Das Produktinformations-Blatt haben nur wenige in den Beratungsprozess integriert – die Kostenoffenlegung führte jedoch teilweise schon zu Provisionsabgabe-Forderungen und Abschlussverweigerungen.

Das zeigen die „[Asscompact Trends IV/2008](#)“, die die [BBG Betriebsberatungs GmbH](#) zusammen mit der Managementberatung [Smartcompagnie GmbH](#) durchgeführt hat. Für die quartalsweise durchgeführte Untersuchung wurden im Oktober des Jahres 841 unabhängige Vermittler per E-Mail-Interviews zu ihren aktuell favorisierten Produkthanbietern und anderen Sachverhalten befragt.

Die beliebtesten Rentenversicherer

Bei den privaten Rentenversicherern zählten die Studienautoren insgesamt 553 Nennungen für 48 Gesellschaften. Der Volkswohl Bund belegte mit einem relativen Anteil von annähernd einem Viertel den Spitzenplatz. Knapp zehn Prozentpunkte dahinter landete die Allianz auf Rang zwei.

Im Kampf um Platz drei setzte sich die Swiss Life mit einem relativen Anteil von gut fünf Prozent relativ knapp gegen die [LV von 1871](#) mit gut vier Prozent durch. Dicht dahinter folgen die [Nürnberger](#) und [Standard Life](#) auf dem geteilten fünften Platz.

Top 10 der privaten Rentenversicherer aus Maklersicht

Rang	Gesellschaft	Relativer Anteil
1	Volkswohl Bund	24,8%
2	Allianz	13,9%
3	Swiss Life	5,6%
4	LV von 1871	4,5%
5	Nürnberger	4,1%
	Standard Life	4,1%
7	Stuttgarter	3,9%
8	Axa	3,8%
9	Canada Life	3,4%
10	Alte Leipziger	2,4%
	Clerical Medical	2,4%

Quelle: Asscompact Trends IV/2008

Auf- und Absteiger

Während die beiden Spitzenplätze in allen vier Untersuchungen des Jahres unverändert vom Volkswohl Bund und der Allianz belegt werden, gibt es auf den Rängen dahinter einige Bewegung. „Shooting-Star“ ist die [Württembergische](#), die es mit einer Verbesserung um elf Plätze auf Rang 17 schaffte.

Zu den Gewinnern gehören auch die [Generali](#) mit einem Sprung vom 23. auf den 14. Platz sowie die [Helvetia](#), die sich um sechs Ränge auf den 19. Platz vorarbeiten konnte. Um jeweils zwei Plätze verbessern konnten sich die Stuttgarter (auf Rang sieben) und die LV von 1871 (auf Rang vier).

Clerical Medical schaffte erstmals den Sprung in die Top Ten. Platz für Platz nach oben schiebt sich die Axa, die vom zehnten über den neunten aktuell auf den achten Rang kommt. Jeweils zwei Plätze verloren die Alte Leipziger und die Canada Life, die damit so gerade noch auf einen Platz unter den zehn beliebtesten Anbietern aus Maklersicht bleiben.

Umgang mit dem Produktinformations-Blatt

Als Sonderthema wurden die Auswirkungen der zum 1. Juli 2008 in Kraft getretenen VVG-InfoV auf den Vermittleralltag gewählt. Für etwa jeden Vierten hat sich das Neugeschäft seitdem negativ bis sehr negativ entwickelt, während rund jeder Achte gar von positiven bis sehr positiven Auswirkungen berichtete. Knapp zwei Drittel gaben an, dass ihr Neugeschäft unverändert geblieben sei.

Zu ihrer Einstellung zum Produktinformations-Blatt (PIB) befragt, gab gut jeder Vierte an, auf dieses im Vermittlungsprozess nicht näher einzugehen, obwohl er es als sinnvolle Zusammenfassung seiner Erläuterungen zum Vertrag sieht. Etwa jeder siebte Befragte nutzt das PIB, um die ausführliche Vertragserklärung zu reduzieren, weil in diesem die wichtigsten Informationen enthalten seien.

Sogar fast jeder sechste Befragte erläutert das PIB ebenso ausführlich wie den Vertrag und nimmt auch den entsprechenden Mehraufwand in Kauf. Mit rund 90 Prozent hält der Löwenanteil das PIB aufgrund uneinheitlicher Angaben der Anbieter zumindest teilweise für nicht geeignet, Verträge zu vergleichen.

Relativ positive Erfahrung mit Kostenoffenlegung

Mit der Kostenoffenlegung haben die unabhängigen Vermittler relativ positive Erfahrungen gemacht, so ein weiteres Ergebnis der Befragung. Bei 41 Prozent zeigten die Kunden kein Interesse an diesem Thema. Gut die Hälfte gab an, es komme nicht zu schwierigen Kostendiskussionen mit den Kunden.

Das Thema Provisionsabgabe kommt bei zwei Dritteln der Befragten im Beratungsprozess nicht zur Sprache, bei den verbleibenden Vermittlern zumindest teilweise. Knapp jeder vierte Vermittler berichtet davon, dass es wegen der Kostenoffenlegung teilweise zu einer Abschlussverweigerung beim Kunden komme, während der Rest ein solches Verhalten nicht beobachten konnte.

Weitere Studiendetails

Die Studie „Asscompact Trends IV/2008“, die auch einen Stimmungstacho Vertrieb, gegenwärtige und zukünftige Absatztrends sowie Ranglisten der favorisierten Anbieter in zahlreichen anderen Produktlinien aus Maklersicht enthält, kostet 695,50 Euro inklusive Mehrwertsteuer (Preisnachlass bei Jahres-Abonnement).

Sie kann bei Herrn Marek Ullrich per [E-Mail](#), per Telefon unter 0921-7575831 oder per Fax-Hotline unter 089-954399447 bestellt werden.

Björn Wichert