

Vertriebswege in der betrieblichen Altersversorgung

Makler und Mehrfachagenten sind am stärksten im bAV-Neugeschäft

Köln, 15. Dezember 2022 – Makler und Mehrfachagenten schrieben 2021 am meisten Neugeschäft in der betrieblichen Altersversorgung (bAV). Ihr Anteil in Deutschland betrug 44 Prozent. Mit Abstand folgten Einfirmenvermittler (35 Prozent) und insbesondere Banken (9 Prozent), während der Direktvertrieb (1 Prozent) keine Rolle spielt (Abb. 1). Das sind die Kernergebnisse zum Produktsegment bAV der WTW Studie Lebensversicherung 2021.

Insgesamt beläuft sich das Neugeschäft in der bAV auf 1,3 Milliarden Euro nach APE¹. „Dies ist zwar eine Steigerung gegenüber 2020, aber dennoch weniger als 2019“, sagt Henning Maaß, Director Insurance Management Consulting bei WTW in Deutschland. Und weiter: „Jedoch war 2019 wegen des ein Jahr zuvor eingeführten Betriebsrentenstärkungsgesetzes auch ein Boom-Jahr für die bAV.“

Hohe Bedeutung der bAV für Makler und Mehrfachagenten

Für Makler und Mehrfachagenten sowie für Einfirmenvermittler stellt die bAV nach der privaten Altersvorsorge (pAV) das wichtigste Produktsegment im Neuzugang dar. Nach eingelöstem laufendem Beitrag für ein Jahr beträgt der Anteil der bAV bei den Maklern und Mehrfachagenten 36 Prozent und ist damit nahe am Anteil der pAV (42 Prozent). Bei Einfirmenvermittlern ist der bAV-Anteil mit etwas über ein Viertel (27 Prozent) geringer und die Bedeutung der pAV mit 57 Prozent deutlich höher (Abb. 2).

bAV mit höchster Marktkonzentration

Die bAV stellt auch das Segment mit der höchsten Marktkonzentration dar. Die fünf führenden Lebensversicherer vereinen dort einen Anteil von 55 Prozent, die TOP 10 mehr als zwei Drittel (Abb. 3).

„Im bAV-Vertrieb über Makler und Mehrfachagenten ist es sogar weitaus konzentrierter“, sagt Maaß. Dort vereinen die fünf größten bAV-Anbieter 71 Prozent, die zehn größten Anbieter 86 Prozent des bAV-Neugeschäfts auf sich. Maaß weiter: „Jene, die in diese Gruppe vorstoßen möchten, brauchen neue Ansätze. Denn die bisherigen brachten bislang nur wenig Änderung.“

¹ APE = Annual Premium Equivalent: Summe aus laufenden Beiträgen für ein Jahr und zehn Prozent der Einmalbeiträge

Pressekontakt

VOCATO public relations GmbH
Corinna Bause: +49 2234 60198-19
cbause@vocato.com

VOCATO public relations GmbH
Sabrina Stünkel: +49 2234 60198-21
sstuenkel@vocato.com

Über WTW

WTW (NASDAQ: WTW) bietet datengesteuerte, evidenzbasierte Lösungen in den Bereichen Mitarbeiter, Risiko und Kapital. Wir nutzen die globale Sichtweise und das lokale Fachwissen unserer Mitarbeitenden in 140 Ländern und Märkten, um Unternehmen dabei zu helfen, ihre Strategie zu schärfen, die Widerstandsfähigkeit ihrer Organisation zu verbessern, ihre Mitarbeitenden zu motivieren und ihre Leistung zu maximieren.

In enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden decken wir Chancen für nachhaltigen Erfolg auf und bieten Perspektiven, die Sie weiterbringen.

Erfahren Sie mehr unter <https://www.wtwco.com/de-DE>.

GRAFIKEN:

Abb. 1: Anteile der bAV-Vertriebswege nach eingelöstem APE

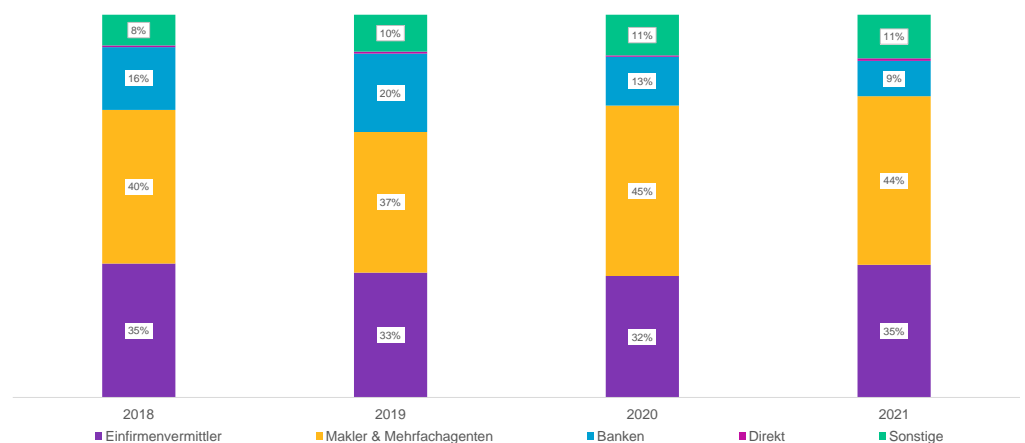


Abb. 2: Anteile der Produktgruppen 2021 nach eingelöstem laufendem Beitrag für 1 Jahr

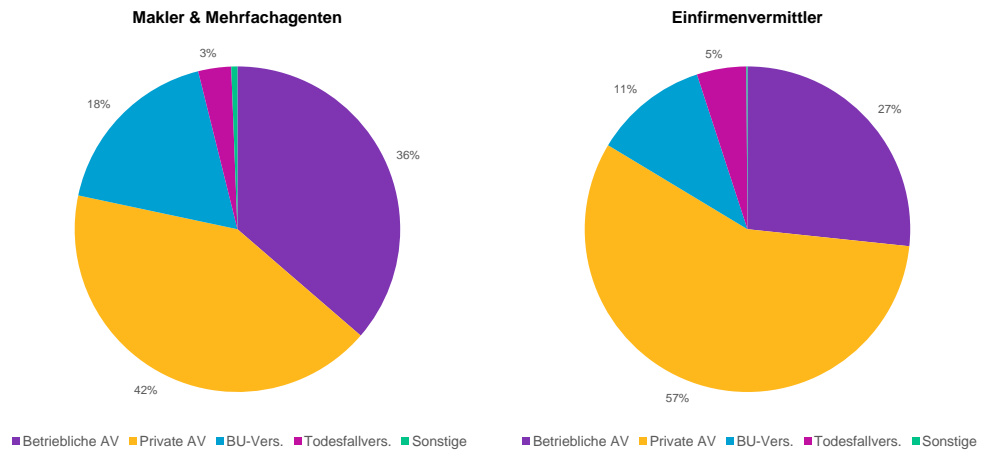


Abb. 3: Anteile der größten Lebensversicherer pro Produktgruppe in Prozent nach eingelöstem APE 2021

