

Makler und Mehrfachagenten weiterhin führend beim bAV-Vertrieb

Banken mit deutlichem Zuwachs beim bAV-Vermittlungsanteil

Betriebliche Altersversorgung (bAV) bleibt zweitwichtigstes Produktsegment in der Lebensversicherung

Köln, 24. Februar 2021 – Makler und Mehrfachagenten bleiben der wichtigste Vertriebskanal für betriebliche Altersversorgungsprodukte (bAV)¹ in Deutschland. Sie verfügten 2019 mit einem Anteil von 37 Prozent über den größten Teil am Neugeschäftsvolumen nach APE², vor den Einfirmenvermittlern (33 Prozent) und Banken (20 Prozent) (Abb. 1). Dies zeigt die detaillierte Betrachtung nach Produktgruppen der [Willis Towers Watson](#) Vertriebswegestudie 2019 zur deutschen Lebensversicherung.

Insgesamt lösten die 86 in der Studie analysierten Lebensversicherer³ im Jahr 2019 ein Volumen von 6,6 Milliarden Euro nach APE⁴ ein – ein Plus von einer Milliarde Euro im Vergleich zum Vorjahr. Davon erzielten bAV-Produkte 1,5 Milliarden Euro, nach 1,2 Milliarden Euro in 2018 (Abb. 2). Mit einem Anteil von 22 Prozent bleibt die bAV damit zweitwichtigstes Produktsegment in der Lebensversicherung, hinter der privaten Altersvorsorge (pAV), die einen Anteil von 65 Prozent mit 4,2 Milliarden Euro APE einlöst.

Führend bei laufenden Beiträgen

Die Unterscheidung nach laufenden und einmaligen Beiträgen zeigt: Bei den laufenden Beiträgen lagen Makler und Mehrfachagenten in 2019 mit 40 Prozent bAV-Vertriebsanteil (2018: 41 Prozent) nun deutlicher vor den Einfirmenvermittlern (35 in 2019 vs. 38 in 2018). Banken konnten ihren Vertriebsanteil von 15 auf 18 Prozent steigern. „Alle drei Vertriebswege erzielten 2019 deutlich mehr laufende bAV-Neubeiträge, wobei die Banken am stärksten zugelegt haben“, sagt Henning Maaß, für die Studie verantwortlicher Berater bei Willis Towers Watson. Bei den Einmalbeiträgen übernahmen auch die Banken mit 41 Prozent die Führungsposition vor den Einfirmenvermittlern (19) sowie den Maklern und Mehrfachagenten (17). „Zwar haben die Makler

¹ Kapitalbildende Direktversicherungen und Rückdeckungsversicherungen sowie betriebliche Riester-Renten der Schicht 2

² APE = Annual Premium Equivalent: Summe aus laufenden Beiträgen für 1 Jahr und zehn Prozent der Einmalbeiträge

³ 84 unter deutscher und zwei unter irischer Aufsicht stehende Unternehmen

⁴ Dabei handelt es sich ausschließlich um eingelöstes Neugeschäft (also ohne Erhöhungen der Versicherungssummen)

Pressemitteilung

und Mehrfachagenten beim Vertriebsanteil der bAV-Einmalbeiträge stark eingebüßt. Aber man muss auch den mit 13 Prozent geringen APE-Anteil der bAV beachten. In der pAV ist die Bedeutung der Einmalbeiträge mit 58 Prozent APE-Anteil ungleich höher“, so Maaß weiter. „Es bleibt dabei: Kunden nutzen die guten pAV-Angebote der Versicherer, um höhere Geldbeträge zu investieren. Die bAV wurde hingegen für das langfristige Altersvorsorge-Sparen im Zusammenhang mit dem Erwerbseinkommen konzipiert. Sie ist daher für derartige Geldanlagen weniger geeignet.“ Dies zeigt sich auch an Folgendem: Bei sechs der zehn größten Lebensversicherer (nach laufenden Beiträgen) ist die bAV die bedeutendste Produktgruppe, noch vor der pAV.

bAV zweitwichtigste Produktgruppe für die Vertriebswege

Für die drei großen Vertriebswege bleibt die bAV nach der pAV die zweitwichtigste Produktgruppe (Abb. 3). Bei den Banken hat die Bedeutung der bAV bei laufenden Beiträgen zwar deutlich zugenommen, liegt aber noch immer deutlich hinter der pAV. „Bei Maklern und Mehrfachagenten hingegen liegt die bAV bei laufenden Beiträgen aber nun mit 39 Prozent gleichauf mit der pAV. Das war im vergangenen Jahr noch anders“, erläutert Maaß. „Bei laufenden Beiträgen wird die bAV für Anbieter und Vertriebswege wachstumsentscheidend bleiben.“

PRESSEKONTAKT

Ulrike Lerchner-Arnold, Willis Towers Watson
+49 0 61 1 794 218 | ulrike.lerchner-arnold@willistowerswatson.com

Corinna Bause, VOCATO public relations
+49 0 22 34 60198 19 | cbause@vocato.com

Lisa Krekel, VOCATO public relations
+49 0 22 34 60198 14 | lkrekel@vocato.com

ÜBER WILLIS TOWERS WATSON

Willis Towers Watson (NASDAQ: WLTW) gehört zu den weltweit führenden Unternehmen in den Bereichen Advisory, Broking und Solutions. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, aus Risiken nachhaltiges Wachstum zu generieren. Unsere Wurzeln reichen bis in das Jahr 1828 zurück – heute ist Willis Towers Watson mit 45.000 Mitarbeitern in über 140 Ländern und Märkten aktiv. Wir gestalten und liefern Lösungen, die Risiken beherrschbar machen, Investitionen in die Mitarbeiter optimieren, Talente fördern und die Kapitalkraft steigern. So schützen und stärken wir Unternehmen und Mitarbeiter. Unsere einzigartige Perspektive bietet uns einen Blick auf die erfolgskritische Verbindung personalwirtschaftlicher Chancen, finanzwirtschaftlicher Möglichkeiten und innovativem Wissen – die dynamische Formel, um die Unternehmensperformance zu steigern. Gemeinsam machen wir Potenziale produktiv.

Pressemitteilung

Abb. 1: Vertriebswege-Anteile am eingelösten bAV-Neuzugang 2018 und 2019

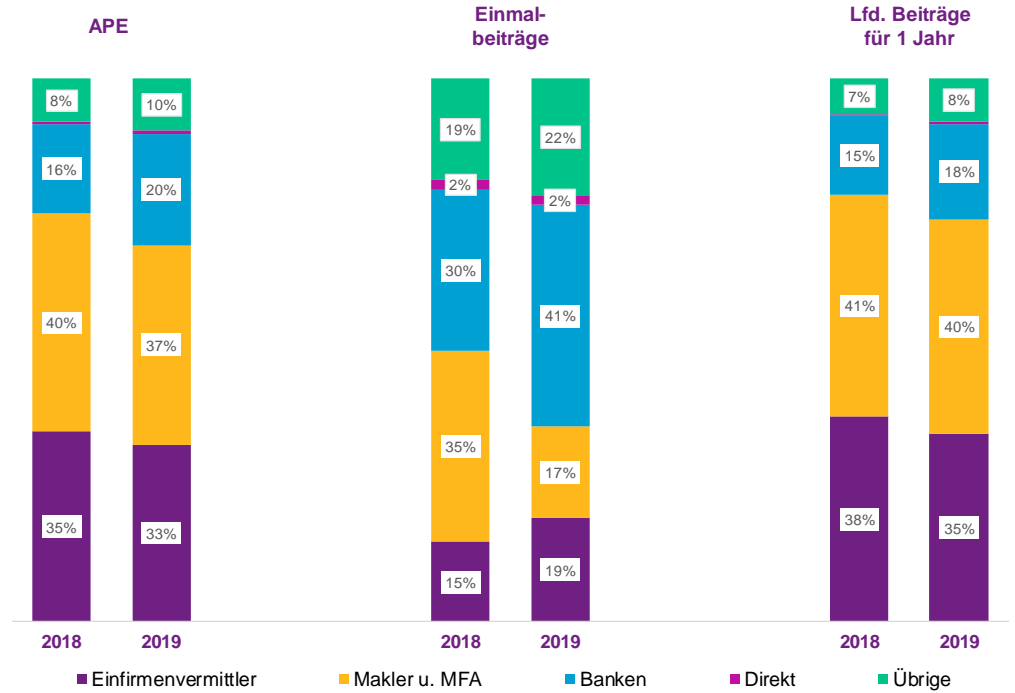


Abb. 2: Eingelöster bAV-Neuzugang 2018 und 2019 (in Mrd. Euro)

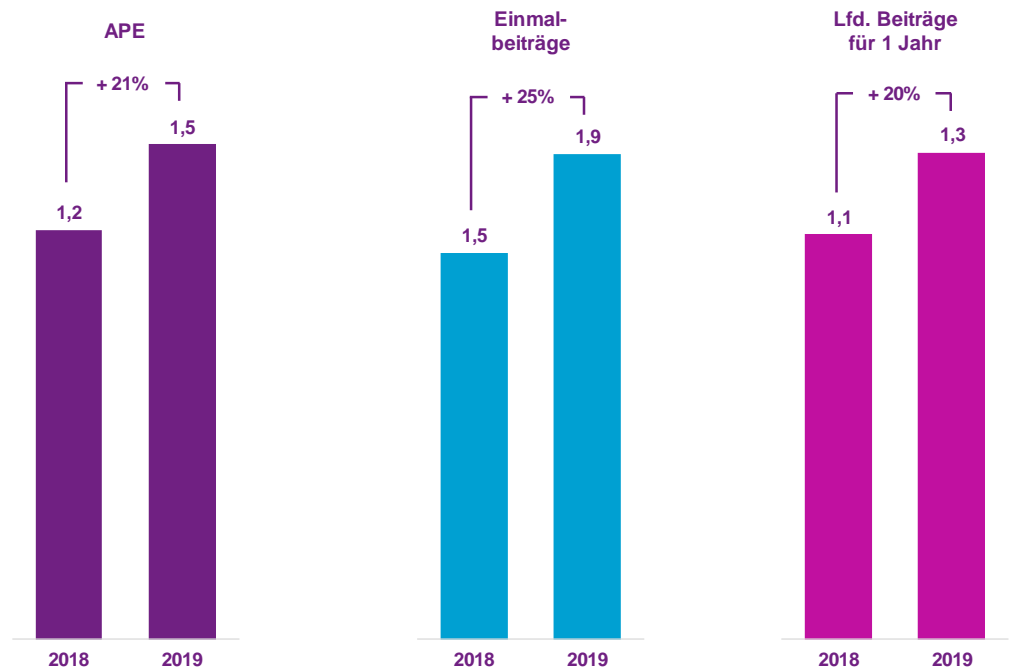


Abb. 3: bAV-Anteil am eingelösten Neuzugang der drei größten Vertriebswege 2018 und 2019

