

Vorsorgekonzepte der Allianz zählen zu den Favoriten der Maklerinnen und Makler

DIE FAVORITEN DER MAKLER		AssCompact — AWARD —
Fondsgebunden mit Garantien		
Platz 1	Allianz (1)	
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (4)	
Platz 3	Alte Leipziger (3)	
Fondsgebunden ohne Garantien		
Platz 1	Allianz (2)	
Platz 2	Alte Leipziger (1)	
Platz 3	VOLKSWOHL BUND (3)	
Indexpolicen		
Platz 1	Allianz (1)	
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (2)	
Platz 3	Stuttgarter (3)	
Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils. Vorjahresplatzierung in Klammern.		
<small>Quelle: Studie „AssCompact AWARD - Private Vorsorge 2022“ © bbg Betriebsberatungs GmbH</small>		

Die Produkte der Allianz im Bereich der privaten Vorsorge sind die erste Wahl der unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittler. Dies hat die aktuelle Studie „AssCompact AWARD - Private Vorsorge 2022“ herausgefunden. Demnach zählt der Versicherer in allen drei untersuchten Kategorien (Fondsgebunden mit Garantien, Fondsgebunden ohne Garantien, Indexpolicen) zu den Produktgebern, dessen Produkte am meisten vermittelt wurden.

In den letzten zwölf Monaten haben Vermittlerinnen und Vermittler die meisten Risiken in der privaten Vorsorge bei der Allianz eingedeckt. In allen drei untersuchten Bereichen hat der Versicherer aus Stuttgart die Nase vorn. Dies zeigt die Studie „AssCompact AWARD - Private Vorsorge 2022“.

Im Geschäft mit fondsgebundenen Produkten mit Garantien folgt der VOLKSWOHL BUND auf Platz 2, der sich gegenüber dem Vorjahr um zwei Plätze verbessern konnte. Auf Rang 3 liegt, wie im Vorjahr, die Alte Leipziger. Bei den fondsgebundenen Produkten ohne Garantien büßt die Alte Leipziger ihre Spitzenposition aus dem Vorjahr in einem knappen Rennen ein und rangiert nun auf Platz 2. Knapp dahinter auf Rang 3 folgt der VOLKSWOHL BUND. Im Produktbereich der

Indexpolice liegen wie in der Vorjahresstudie der VOLKSWOHL BUND auf Rang 2 und die Stuttgarter auf Rang 3.

Fondsgebundenen Produkte im Fokus

Die Studie zeigt deutlich, dass fondsgebundene Produkte mit großem Abstand am häufigsten vermittelt werden. Die befragten Vermittlerinnen und Vermittler gehen aktuell bei fondsgebundenen Produkten ohne Garantien sogar von einem steigenden Umsatztrend aus. Negativer Spitzenreiter bei der Umsatzerwartung ist die klassische Lebensversicherung, der über zwei Drittel der Befragten einen negativen Trend bescheinigen.

Unsicherheit bei ESG-Eignungsprüfung

Da der Befragungszeitraum der Studie auf den Start der Abfragepflicht von Nachhaltigkeitspräferenzen fiel, zeigt die Studie zudem einen exklusiven Blick in die Gefühlslage der unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittler. So gaben lediglich knapp 44% an, dass sie sich im Umgang mit der ESG-Eignungsprüfung sicher fühlen. Rund 80% der sich noch unsicher fühlenden Befragte halten weiteren Schulungsbedarf als (dringend) erforderlich.

Auf der anderen Seite bleibt aber auch festzuhalten, dass 42% der Studienteilnehmerinnen und -teilnehmer eine zunehmende Nachfrage nach „grünen“ Produkten in der privaten Altersvorsorge wahrnehmen. 37% der Befragten sehen darin nun sogar eine Vertriebschance im Bereich des privaten Vorsorgegeschäfts.