

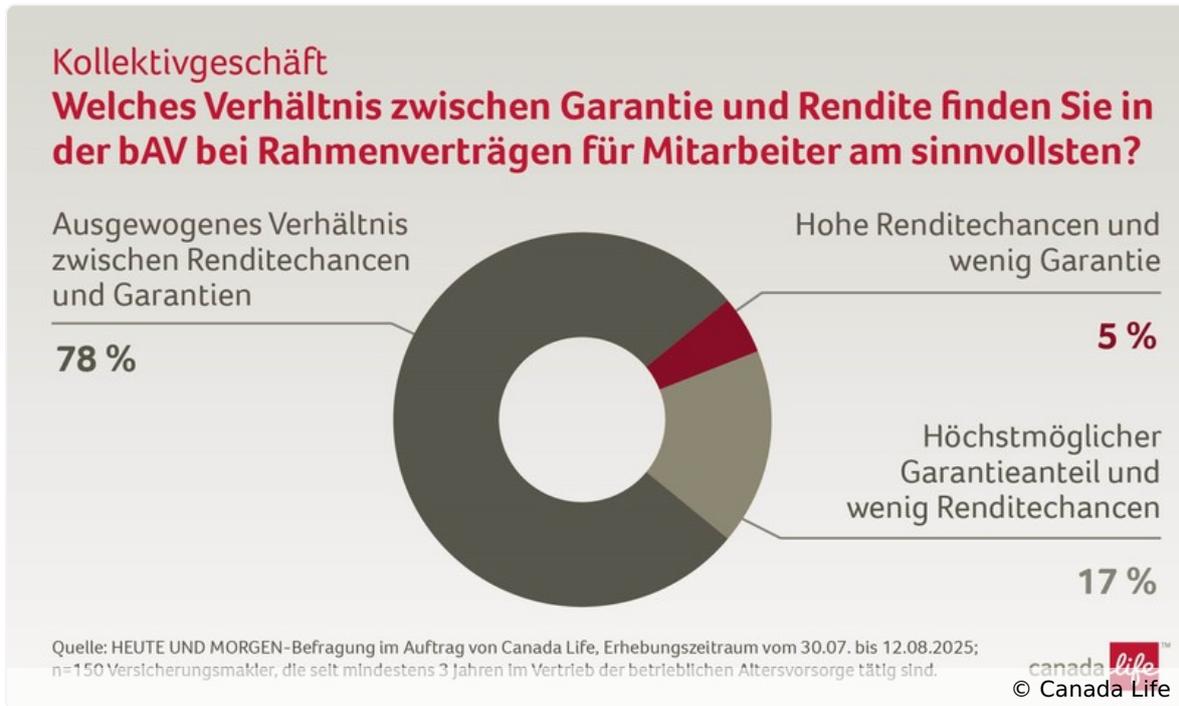
## Repräsentative Heute und Morgen-Maklerumfrage im Auftrag von Canada Life - bAV zwischen Garantien und Rendite: Makler fordern variable Anpassungsmöglichkeiten



**Ertragschancen oder Sicherheit? Eine betriebliche Altersvorsorge (bAV) muss beides bieten - und zwar flexibel gestaltet nach Wunsch der Kunden. Zu diesem Ergebnis kommt eine repräsentative Umfrage des Marktforschungsinstituts HEUTE UND MORGEN, die der Lebensversicherer Canada Life in Auftrag gegeben hat. Im Rahmen einer Telefonumfrage wurden insgesamt 150 Makler befragt, die seit mindestens 3 Jahren die betriebliche Altersvorsorge beraten. Auffällig: Im Segment für Gesellschafter-Geschäftsführer spielen hohe Renditechancen aus Maklersicht eine besonders wichtige Rolle - insbesondere für Vermittler, die schon lange im bAV-Geschäft sind.**

### **99% befürworten flexible Anpassungsmöglichkeiten von Garantie und Rendite**

Was macht eine leistungsstarke bAV aus - eine Lösung, die vor allem auf Sicherheit setzt, oder die Versicherte an den Ertragschancen der Aktienmärkte teilhaben lässt? Die Antwort ist klar: es kommt darauf an. Nahezu alle Befragten (99 %) halten für entscheidend, dass das Garantie-Rendite-Verhältnis je nach Risiko-Präferenz des Kunden festgelegt werden kann.



Je nach Geschäftssegment variiert der Wunsch nach Renditechancen. Bei Rahmenverträgen für Mitarbeitende befürworten 78 % der Makler ein ausgewogenes Verhältnis von Renditechancen und Garantien. Dagegen halten nur 17 % einen höchstmöglichen Garantieanteil und wenig Renditechancen für die sinnvollste Lösung. Lediglich 5 % setzen auf hohe Renditechancen und wenig Garantie.

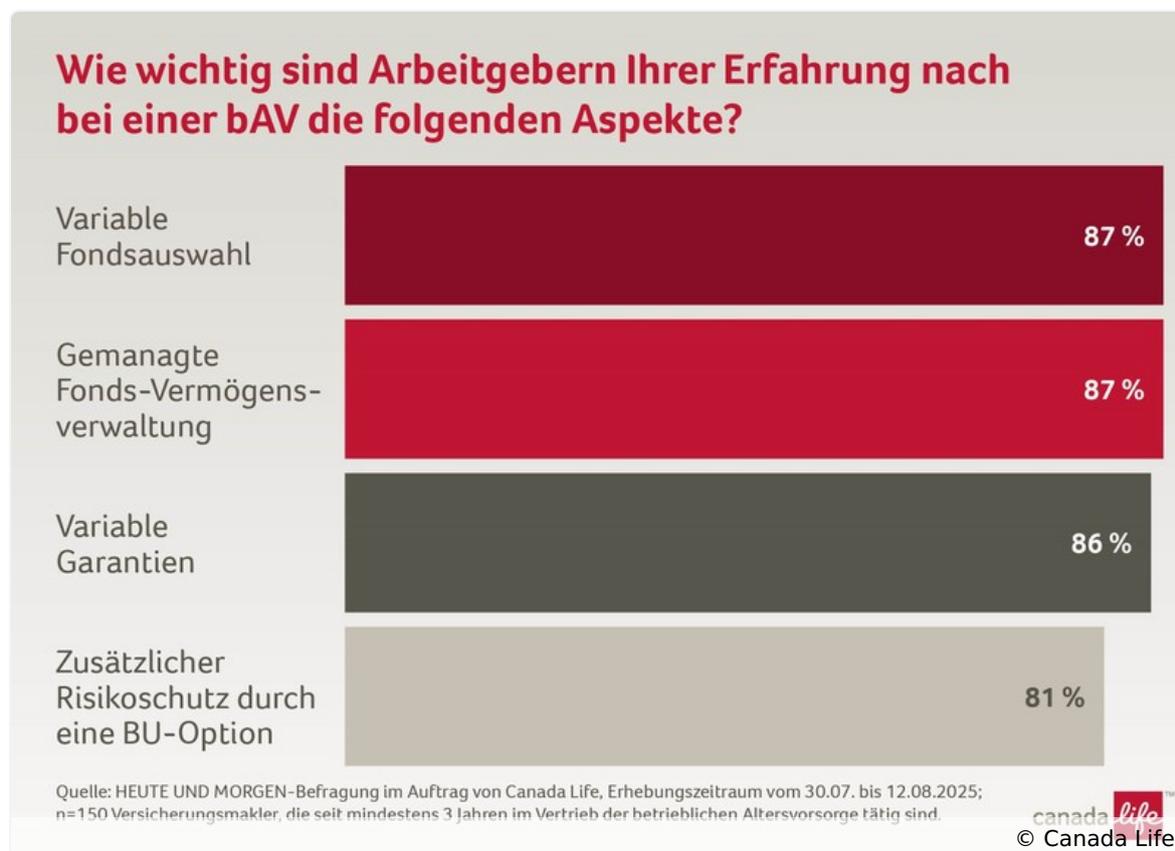


Ein anderes Bild zeigt sich, wenn es um die Rückdeckung von Versorgungszusagen bei Gesellschaftern-Geschäftsführern geht: Hier spricht sich über ein Viertel (27 %) der Makler für hohe Renditechancen und wenig Garantien aus. Bei Vermittlern, die Unternehmen mit 50 oder mehr Mitarbeitern betreuen, sind es sogar 32 %.

Mit insgesamt 13 % halten deutlich weniger Makler einen höchstmöglichen Garantieanteil und wenig Renditechancen für die sinnvollste Lösung. Auch hier favorisiert die Mehrheit von 60 % den ausgewogenen Mix von Renditechancen und Garantien.

### Erfahrene Makler setzen eher auf Renditechancen

Noch deutlicher zeigt sich der Trend zu höheren Renditechancen bei Maklern, die seit mehr als zehn Jahre in der bAV-Beratung aktiv sind: Für die Rückdeckung einer Gesellschafter-Geschäftsführer Versorgung sehen 33 % hohe Renditechancen und wenig Garantie am sinnvollsten an (unter allen befragten Vermittlern waren es 27 %). Im Kollektivgeschäft sind es 9 % (hier lag der Durchschnitt bei 5 %).



### Gefragt: individuelle Fondsauswahl und professionelles Fondsmanagement

Variable Anpassungsmöglichkeiten stehen auch bei den Fonds im Fokus. So sind 87 % der Makler davon überzeugt, dass Arbeitgebern bei der bAV eine variable Fondsauswahl wichtig ist, die verschiedene Anlageklassen und Schwerpunkte wie zum Beispiel Nachhaltigkeit gut abbildet. Bei Vermittlern, die seit mehr als zehn Jahren in der bAV tätig sind, sind es sogar 90 %. Ebenso viele Makler sind der Meinung, dass für Unternehmen eine gemanagte Fonds-Vermögensverwaltung (87 %) von Bedeutung ist. Weitere wichtige Kriterien aus Vermittlersicht sind variable Garantien (86 %) und zusätzlicher Risikoschutz durch eine BU-Option (81 %).

„Makler wünschen sich auch in der betrieblichen Altersvorsorge mehr Möglichkeiten, Ertragschancen und Sicherheitsoptionen flexibel an die Risikoneigung des Kunden anzupassen“, fasst Andreas Behrens, Senior Manager Sales Operations and Solutions der Canada Life, zusammen. „Zusätzlich ist professionelles Fondsmanagement eines der wichtigsten Kriterien für Makler in der Wahl der betriebliche Altersvorsorge. Versicherer müssen Lösungen anbieten, die

diesen Anforderungen gerecht werden, um Kunden durch stärkere Kapitalmarktorientierung noch besser an den positiven Marktentwicklungen teilhaben zu lassen.“

Canada Life bietet ab Ende September 2025 ein Update des bAV-Tarifs GENERATION business an. Es ermöglicht eine neue Kombination von Sicherheitsmechanismen und Renditechancen.

### **Über die Umfrage**

Das Marktforschungsinstitut HEUTE UND MORGEN hat für Canada Life im Rahmen einer repräsentativen Telefonumfrage vom 30.07. bis 12.08.2025 insgesamt 150 Versicherungsmakler befragt, die seit mindestens 3 Jahren im Vertrieb der betrieblichen Altersvorsorge tätig sind.