



Basisrente: Makler differenzieren stärker zwischen den Produktwelten

Michael Fiedler

Die Basisrente ist längst kein einheitliches Produkt mehr. Eine aktuelle VEMA-Umfrage zeigt: Makler unterscheiden bei ihren Empfehlungen deutlich zwischen fondsgebundenen, klassischen und indexgebundenen Tarifen. Damit rückt weniger das allgemeine Anbieterranking als vielmehr die Passgenauigkeit der jeweiligen Produktwelt in den Vordergrund.

Beratung orientiert sich stärker am Produktkonzept

Die Basisrente gehört seit Jahren zum festen Bestandteil der privaten Altersvorsorge – insbesondere für Selbständige und Gutverdiener, die von der steuerlichen Förderung profitieren möchten. Mit der zunehmenden Vielfalt an Produktkonzepten verändert sich jedoch auch die Beratung. Das zeigt die aktuelle Qualitätsumfrage der VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft. Erstmals wird deutlich sichtbar, dass Makler ihre Anbieterempfehlungen nicht mehr pauschal für die Basisrente aussprechen, sondern zwischen fondsgebundenen, klassischen und indexgebundenen Tarifen unterscheiden.

Fondspolizen mit eigenem Favoritenfeld

Bei fondsgebundenen Basisrenten entfielen die meisten Nennungen der befragten Makler auf die Alte Leipziger vor Allianz und Volkswohl Bund. Insgesamt gingen 391

Bewertungen in die Auswertung ein. Bewertet wurden neben der Produktqualität auch Antragsbearbeitung, Policierung, Schadenbearbeitung und Erreichbarkeit. Auffällig ist dabei, dass sich das Bild gegenüber den anderen Produktwelten verschiebt. Während einige Anbieter in mehreren Kategorien vertreten sind, verändern sich Reihenfolge und Marktanteile je nach Produktkonzept deutlich.

Klassische Tarife mit anderem Ranking

Bei klassischen beziehungsweise klassiknahen Basisrenten liegt dagegen die Allianz vor der Alten Leipziger und dem Volkswohl Bund. Grundlage der Auswertung sind 264 Maklernennungen. Auch hier zeigt sich: Die Makler bewerten nicht lediglich einzelne Marken, sondern unterscheiden zwischen den jeweiligen Produktlösungen. Anbieter, die bei fondsgebundenen Tarifen besonders stark wahrgenommen werden, nehmen in der klassischen Produktwelt teilweise andere Positionen ein.

Indexpolizen folgen eigener Marktlogik

Noch deutlicher wird diese Differenzierung bei indexgebundenen Basisrenten. Hier führt ebenfalls die Allianz, gefolgt vom Volkswohl Bund und der Continentale. Insgesamt gingen allerdings nur 66 Bewertungen in diese Kategorie ein. Die Ergebnisse sprechen dafür, dass Makler unterschiedliche Qualitätsmaßstäbe an die jeweiligen Produktkonzepte anlegen und ihre Empfehlungen entsprechend differenzieren.

Die Produktwelt gewinnt an Bedeutung

Die VEMA-Umfrage liefert damit mehr als ein klassisches Anbieterranking. Sie verdeutlicht einen Wandel in der Beratungspraxis. Mit der wachsenden Vielfalt der Altersvorsorgeprodukte rückt zunehmend die Frage in den Mittelpunkt, welches Produktkonzept zum jeweiligen Kunden passt. Die Wahl zwischen klassischen Garantien, fondsgebundenen Lösungen oder indexorientierten Konzepten steht häufig bereits am Beginn der Beratung. Erst danach entscheidet sich, welche Anbieter innerhalb der jeweiligen Produktwelt in Betracht kommen. Für Versicherer bedeutet das zugleich, dass sie nicht mehr ausschließlich im direkten Wettbewerb um Marktanteile stehen, sondern zunehmend innerhalb einzelner Produktsegmente miteinander konkurrieren.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4950932/Makler-differenzieren-staerker-zwischen-den-Produktwelten-der-Basisrente/>