

AssCompact TRENDS II/2026: Maklerstimmung stürzt ab – Altersvorsorge- depot fordert die Branche heraus

Die aktuelle AssCompact TRENDS-Studie zeigt aktuelle Hits, zukünftige Trends und welche Produkte die Makler überzeugen. Außerdem bringt das neue Altersvorsorgedepot massive Bewegung in den Vorsorgemarkt und stellt Lebensversicherer sowie Versicherungsmakler vor völlig neue Herausforderungen. Die Studie zeigt differenziert, wie Vermittler die Marktchancen für die Lebensversicherung und ihr eigenes Altersvorsorgegeschäft im Zuge der Reform bewerten.

Bayreuth, 24.06.2026. Quo vadis Lebensversicherung?

Diese Frage beschäftigt die Branche seit der Verabschiedung der Altersvorsorgereform. Ein Blick in die brandneue Studie „AssCompact TRENDS II/2026“ legt offen, wie Vermittler die veränderte Marktlage einschätzen.

Stimmungstief im Vermittlermarkt trotz solider Geschäfte

Die Auswertung der Favoriten findet jedoch vor einem beunruhigenden Hintergrund statt: Die allgemeine Zufriedenheit und Motivation der Makler befinden sich im freien Fall. Nach einem kontinuierlichen Anstieg seit Herbst 2025 ist die Zufriedenheit der Befragten abrupt gesunken – ein Fünfjahrestief. Die Motivation markiert sogar den niedrigsten Wert seit über zehn Jahren.

Als Hauptgründe nennen die Vermittler die politische Lage in Deutschland und in der Welt, die wirtschaftliche Unsicherheit sowie eine spürbare finanzielle Zurückhaltung auf Kundenseite. Das Paradoxe daran: Mit dem tatsächlichen Geschäftsverlauf des ersten Quartals 2026 zeigen sich die Befragten sogar zufriedener als noch im Vorjahr.

Wer sind die Favoriten aus Maklersicht?

Für die Favoriten aus Maklersicht werden die folgenden fünf Bereiche abgefragt:

- Altersvorsorge,
- Risikovorsorge,
- privates Schaden-/Unfallgeschäft,
- gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft und
- Kapitalanlage/Finanzierung.

Dabei hat sich in einigen Bereichen etwas in den oberen Rängen getan. Beispielsweise in der Kraftfahrtversicherung konnten die VHV (Platz 1) und die Itzehoer (Platz 2) ihre Platzierungen vom Vorquartal verteidigen. Die AXA hat den Absprung von Platz 5 in die Top 3 geschafft. Auch bei den Bausparkassen konnten Alte Leipziger (Platz 1) und Wüstenrot (Platz 2) die Vorquartalsplatzierung behalten, wohingegen die SIGNAL IDUNA Gruppe auf den dritten Platz aufsteigen konnte. In der privaten Pflegeversicherung sind nach wie vor dieselben Favoriten mit Top-3-Platzierungen wie im Vorquartal, jedoch hat nur die Hallesche ihren Platz (3) behalten. Die Allianz (Platz 2) musste ihren ersten Platz an die IDEAL abgeben.

2

DIE FAVORITEN DER MAKLER 	
KRAFTFAHRTVERSICHERUNG	
Platz 1	VHV (1)
Platz 2	Itzehoer (2)
Platz 3	AXA (5)
BAUSPARKASSEN	
Platz 1	Alte Leipziger (1)
Platz 2	Wüstenrot (2)
Platz 3	SIGNAL IDUNA Gruppe (5)
PRIVATE PFLEGEVERSICHERUNG	
Platz 1	IDEAL (2)
Platz 2	Allianz (1)
Platz 3	Hallesche (3)

Dynamik in der Produkt-Hitparade: Der ETF- und Investment-Boom

Wie sehr das Thema Investment den Markt umtreibt, zeigt der Blick auf die Produkt-Hitparade: Investmentfonds legten einen steilen Aufstieg hin und kletterten von Platz 6 auf Platz 2 nach vorn. Sie verdrängten damit die Hausratversicherung aus den Top 3, während die Kraftfahrtversicherung Platz 1 verteidigt und die private Haftpflichtversicherung auf den dritten Rang rutscht. Den absolut steilsten Aufstieg verzeichnete die Vermögensverwaltung als neuer Spitzenreiter der Aufsteiger-Liste. Zu den Verlierern (Flops) des Quartals zählen die Erwerbsunfähigkeitsversicherung und die indexgebundene Rentenversicherung.

Das Sonderthema: Quo vadis Lebensversicherung?

Im Fokus steht die Frage, wie sich die Lebensversicherung im Vergleich zum neuen Altersvorsorgedepot schlägt. Die Skepsis im Markt ist groß: Knapp einer von fünf Maklern glaubt, dass die Lebensversicherung durch die Reform gestärkt wird. Dagegen sehen die meisten Makler ETFs als härteste Konkurrenz. Dennoch plant die Hälfte der Vermittler, das Altersvorsorgedepot in die Beratung zu integrieren.

3

Während das geplante staatliche Standardprodukt von einigen als Hemmschuh gesehen wird, erwarten mehr als die Hälfte der Befragten komplexere und kostenfokussiertere Beratungsgespräche. Ein echtes Umsatzpotenzial wittern die Vermittler jedoch bei der Riester-Rente: Sie erwarten eine Wechselwelle zum Altersvorsorgedepot – und fast dreiviertel der Makler gehen davon aus, von diesem enormen Beratungsbedarf profitieren zu können. Ungeachtet dessen punkten Policen bei den Befragten weiterhin mit ihren klassischen Stärken: lebenslange Absicherung, Steuervorteile und Garantien.

Zur Studie

Die Online-Befragung zur Studie "AssCompact TRENDS II/2026" wurde vom 31.03.2026 bis 15.04.2026 durchgeführt. Nach einer Qualitätsprüfung

flossen die Antworten von 256 unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittlern aus der Finanz- und Versicherungsbranche in die Analyse ein. Die Studie kann zum Einzelpreis von 1.500 Euro zzgl. MwSt. erworben werden. Ansprechpartner ist Sebastian Sommerer (Tel. 0921/75758-34, E-Mail: sommerer@bbg-gruppe.de).

Kurzprofil bbg Betriebsberatungs GmbH

Die bbg Betriebsberatungs GmbH mit Sitz in Bayreuth ist als Kommunikations- und Informationsdienstleister Bindeglied zwischen Unternehmen und unabhängigen Vermittlern aus der Finanz- und Versicherungsbranche. Als Herausgeber des Fachmagazins AssCompact, Veranstalter des Jungmakler Awards, der Fachmesse DKM sowie von Fachforen und Events bietet die bbg verschiedene Plattformen für Wissen, Information, Kommunikation und Kontakte.

Pressekontakt

4

bbg Betriebsberatungs GmbH
Katrin Taepke
Bindlacher Straße 4
95448 Bayreuth

Tel.: +49 921 7575818, E-Mail: taepke@bbg-gruppe.de

HRB Nr. 3181 AG Bayreuth
Geschäftsführer: Lisa Knörrer, Tobias Knörrer