

AssCompact Trends II/2010

Vertriebsstimmung bleibt hoch – Sach/HUK-Geschäft mit hohem Umsatzanteil

(ac) Nach dem gelungenen Jahresstart haben die Vermittler auch im zweiten Quartal 2010 nur wenig von ihrem Vertriebsoptimismus eingebüßt. Von den etwa 850 Vermittlern, die an der Befragung zu den AssCompact Trends II/2010 teilgenommen haben, sind über drei Viertel mit der Gesamtstimmung im Vertrieb mindestens zufrieden bis begeistert.

Das vergleichsweise gute Stimmungsergebnis der AssCompact Trends II/2010 knüpft nun nicht schwächer an das Resultat der Untersuchung I/2010 an. Zu beobachten ist heute eine Verschiebung des geschäftlichen Schwerpunktes der befragten Vermittler. Der Vorsorgebereich (45%) verliert insbesondere gegenüber den Bereichen Sach-/HUK (37%) und Anlage (12%). Ein Effekt, welcher sicherlich auch auf die zu spürende Kaufzurückhaltung der Kunden im Bereich langfristiger Vorsorgeverträge zurückzuführen ist. Die Mehrzahl der Vermittler geht heute davon aus, dass die fehlenden Vorsorge-Erlöse mit anderen Einnahmequellen für das laufende Jahr zu kompensieren sind.

So denken 66,4% der befragten Vermittler, dass sie in 2010 ihren Umsatz gegenüber dem Vorjahr sogar weiter steigern können. Bereits über 70% der Vermittler sind heute mit ihrem Geschäftsverlauf im ersten Quartal zufrieden bis sehr zufrieden.



Hitparade der Produkte

In der Vermittlung von Produktlösungen standen nach Auskunft der befragten Vermittler vor allem BU-Lösungen im Fokus (Platz 1). Auf den nachfolgenden Rängen kommen mit der Haftpflicht-, Hausrat-, Unfall-, Rechtsschutz- und der Kfz-Versicherung allesamt Produktlösungen aus dem Sach-/HUK-Bereich. Beliebtestes Produkt der Altersvorsorge ist die Riester-Rente mit einem 10. Platz. Dicht dahinter folgen die bAV (11.), die Fondsgebundene Rentenversicherung (12.) und die klassische Rentenversicherung (14.). Dieses Ergebnis unterstreicht die vertriebliche Bedeutung der Sachversicherung heute und den vergleichsweise schweren Stand des Vertriebs von Altersvorsorge-Lösungen.

Befragungs-Sonderteil: Zukunftsperspektiven

AssCompact war in einem Befragungs-Sonderteil an einer Einschätzung der Vermittler interessiert, wie diese über die Zukunft ihres Berufs und ihrer Unternehmen denken. Darüber hinaus ist es interessant zu sehen, inwieweit sich Makler mit Zukunftsfragen beschäftigen.

Strategische Planung oder Durchwurschteln?

Interessant sind in diesem Kontext die Antworten auf die Fragen: Welche Makler(unternehmen) planen ihre Unternehmensentwicklung generell und wenn, in welcher Tiefe. So arbeiten heute etwa ein Drittel der Vermittler mit einem Drei-bis-Fünf-Jahresplan in der strategischen Unternehmensausrichtung. Etwa 40% arbeiten stärker nach dem Grundsatz des operativen Tagesgeschäftes, wobei strategische Planungsansätze eine noch eher unbedeutende Rolle einnehmen.

Zukunfts-Radar „Makler 2015“

Vermittler gaben ihre persönliche Einschätzung künftiger Entwicklungen in den Bereichen der Unternehmensführung und des Vertriebsprozesses wieder. So wird zum Beispiel deutlich, dass fast 47% der Vermittler damit rechnen, dass sie sich künftig (2015) mehr auf eine Kundenzielgruppe fokussieren werden. Ziel dabei ist es, den Beratungsprozess näher an Standards heranzuführen um damit auch Haftungsrisiken zu reduzieren.

Maßgebliche Veränderungsprozesse im Vertriebsalltag sehen Vermittler darin, dass es in fünf Jahren z.B. die Möglichkeit geben wird, aus dem Maklerverwaltungsprogramm (MVP) heraus Angebote und Anträge zu erstellen und einzusehen. Ein Übertrag der Kundenverträge / Policen der Gesellschaften wird per Knopfdruck in das MVP möglich sein. Weiter wird das Internet teilweise genutzt werden um Kundenberatungen für einfache und courtageschwache Produkte durchzuführen.

Weitere Fragestellungen in diesem Themenkomplex waren beispielsweise, in wie weit die Vermittler die Ausbildung des Nachwuchses und die Förderung von Berufseinsteigern übernehmen. Heute sind es etwa 17% der Maklerunternehmen, welche Ausbildungsplätze zur Verfügung stellen. Weitere 15% stellen Berufseinsteiger in ihren Betrieben ein. Vergleichsweise hoch ist die Zahl von 68% der Maklerunternehmen, bei welchen zurzeit gar keine Nachwuchsförderung stattfindet.

Harry Holzhäuser,

Geschäftsführer der SMARTcompagnie GmbH
und Mitinitiator der AssCompact Trends



Die Ergebnisse dieser Untersuchung hat uns in mehreren Punkten beschäftigt. Zum Einen ist es die beobachtete Geschäftsfeldveränderung der Vermittler zu mehr Sach-/HUK-Geschäft im Verhältnis zum Vorsorgebereich. So rutschte das Geschäftsfeld Vorsorge in seiner Bedeutung für Vermittler erneut leicht auf einen Anteil von rund 45% ab. Es

wird spannend in der weiteren Beobachtung sein, welche Maßnahmen zum Beispiel die betroffenen Lebensversicherer unternehmen werden.

Dabei ist die Vertriebsstimmung der Vermittler mit 76%, die zufrieden, motiviert und begeistert sind, gut. Im Vergleich zum Vorquartal sank die Stimmung – trotz der zum Teil ungünstigen Rahmenbedingungen – nur leicht um 4,1%-Punkte. Ein wirklich respektables Ergebnis in Anbetracht der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Zum Anderen war es uns mit dem Befragungs-Sonderenteil zu dem Thema „Zukunftsperspektiven der Makler“ ein Anliegen, aus erster Hand zu erfahren, wie über die nahe Zukunft des Maklerdaseins gedacht wird. Wir sind in diesem Kontext der Meinung, dass es für Produkthanbieter eine Chance ist, ihre Kunden – die Vermittler – in diesen Fragestellungen zu begleiten und zu beraten.

Die aktuellen Lieblingsanbieter der Makler

Mit über 14.000 Nennungen haben die Vermittler ihre Favoriten in den 27 untersuchten Produktlinien benannt. Mit der betrieblichen Altersversorgung, der Hausratversicherung, der Rechtsschutzversicherung und der Riester-Vorsorge werden auszugsweise die Unternehmensgewinner sowie deren Platzierung im Vorquartal gezeigt:

Betriebliche Altersversorgung

Platz 1	Allianz Leben (1)
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (2)
Platz 3	Swiss Life (3)
Platz 4	NÜRNBERGER (4)
Platz 5	Canada Life (5)

Hausratversicherung

Platz 1	VHV (1)
Platz 2	InterRisk (4)
Platz 3	AXA(5)
Platz 4	Ammerländer Versicherung (2)
Platz 5	Generali (3)

Rechtsschutzversicherung

Platz 1	DEURAG (2)
Platz 2	Auxilia (1)
Platz 3	ARAG (5)
Platz 4	Rechtsschutz Union Schaden (3)
Platz 5	Concordia (4)

Riester-Vorsorge

Platz 1	DWS Investment GmbH (1)
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (2)
Platz 3	Allianz Leben (3)
Platz 4	NÜRNBERGER (4)
Platz 4	Zurich Deutscher Herold (6)

Die komplette Übersicht aller Favoriten gibt es auf S. 3

Ansprechpartner bei weiteren Fragen: Diana Wirsing,
Telefon 0921 75758-35, E-Mail: wirsing@bbg-gruppe.de

AssCompact Trends II/2010: Gesamtübersicht Maklerfavoriten

ALTERSVORSORGE

Betriebliche Altersvorsorge

Platz 1	Allianz Leben (1)
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (2)
Platz 3	Swiss Life (3)

Britische LV

Platz 1	Canada Life (1)
Platz 2	Standard Life (2)
Platz 3	Friends Provident (3)

Einmalbeitrag-Rentenversicherung

Platz 1	Allianz Leben (-)
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (-)
Platz 3	Canada Life (-)

Diese Sparte wurde in der Studie zu AssCompact TRENDS I/2010 aufgrund eines Fehlers in der Anbieterliste nicht abgebildet

Fondsgebundene Rentenversicherung

Platz 1	VOLKSWOHL BUND (1)
Platz 2	NÜRNBERGER (2)
Platz 3	Allianz Leben (4)

Klassische Rentenversicherung (Schicht 3)

Platz 1	VOLKSWOHL BUND (1)
Platz 2	Allianz Leben (2)
Platz 3	Stuttgarter Leben (6)

Riester-Vorsorge

Platz 1	DWS (1)
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (2)
Platz 3	Allianz Leben (3)

Rürup-Vorsorge

Platz 1	VOLKSWOHL BUND (-)
Platz 2	Allianz Leben (-)
Platz 3	DWS (-)

Diese Sparte wurde in der Studie zu AssCompact TRENDS I/2010 aufgrund eines Fehlers in der Anbieterliste nicht abgebildet

Variable Annuities

Platz 1	Canada Life (-)
Platz 2	Swiss Life (-)
Platz 3	AXA (-)

Diese Sparte wurde in der Studie zu AssCompact TRENDS I/2010 aufgrund eines Fehlers in der Anbieterliste nicht abgebildet

RISIKOVORSORGE

Berufsunfähigkeitsversicherung

Platz 1	ALTE LEIPZIGER (2)
Platz 2	NÜRNBERGER (1)
Platz 3	Swiss Life (3)

Dread-Disease-Policen

Platz 1	Canada Life (1)
Platz 2	Skandia (2)
Platz 3	Fingro (4)

Grundfähigkeitsversicherung

Platz 1	Canada Life (1)
Platz 2	Janitos (2)
Platz 3	WWK (4)

Private Pflegeversicherung

Platz 1	IDEAL (1)
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (2)
Platz 3	Generali (3)
Platz 3	Hallesche (6)

Private Krankenversicherung / Vollkostentarife

Platz 1	Deutscher Ring (3)
Platz 2	Central (1)
Platz 3	Hallesche (6)

Private Krankenversicherung / Zusatzkostentarife

Platz 1	ARAG (1)
Platz 2	CSS (2)
Platz 3	Barmenia (3)

Risiko-Lebensversicherung

Platz 1	Dialog (-)
Platz 2	Hannoversche Leben (-)
Platz 3	EUROPA (-)

Diese Sparte wurde in der Studie zu AssCompact TRENDS I/2010 aufgrund eines Fehlers in der Anbieterliste nicht abgebildet

SACH/HUK-VERSICHERUNGEN

Hausratversicherung

Platz 1	VHV (1)
Platz 2	InterRisk (4)
Platz 3	Ammerländer Versicherung (2)
Platz 3	AXA (5)

Kraftfahrtversicherung

Platz 1	VHV (1)
Platz 2	Kravag (2)
Platz 3	AXA (3)

Private Haftpflichtversicherung

Platz 1	Haftpflichtkasse Darmstadt (1)
Platz 2	VHV (3)
Platz 3	AXA (2)

Rechtsschutzversicherung

Platz 1	DEURAG (2)
Platz 2	Auxilia (1)
Platz 3	ARAG (5)

Unfallversicherung

Platz 1	InterRisk (1)
Platz 2	Baden-Badener (3)
Platz 3	Haftpflichtkasse Darmstadt (2)

Wohngebäudeversicherung

Platz 1	Domcura (1)
Platz 2	VHV (3)
Platz 3	AXA (4)

KAPITALANLAGE & FINANZIERUNG

Banken (Kredit)

Platz 1	ING DiBa (1)
Platz 2	DSL Bank (2)
Platz 3	Deutsche Kreditbank (3)

Bausparkassen

Platz 1	ALTE LEIPZIGER (1)
Platz 2	BHW (2)
Platz 3	Allianz Dresdner Bauspar (3)

Beteiligungen

Platz 1	RWB Rendite Wert Beteiligungen (1)
Platz 2	MPC (3)
Platz 3	HCI (6)

Fonds-Vermögensverwaltung

Platz 1	DJE Kapital (1)
Platz 2	Fürst Fugger Privatbank (2)
Platz 3	DWS (3)

Investmentfonds

Platz 1	DWS (1)
Platz 2	Carmignac Gestion (2)
Platz 3	Fidelity (3)

Vermögensverwaltung

Platz 1	DJE Kapital (1)
Platz 2	Fürst Fugger Privatbank (2)
Platz 3	B. Metzler (5)