

# AssCompact TRENDS IV/2020: Dämpfer für Motivation und Zufriedenheit

(ac) Corona verhagelt den Maklern und Mehrfachagenten im vierten Quartal 2020 erwartungsgemäß die Stimmung: Ihre Zufriedenheit sinkt und auch die Motivation lässt nach, so die aktuelle Studie „AssCompact TRENDS IV/2020“, die in einem Sonderthema zudem die Meinungen rund um nachhaltige Versicherungsprodukte abgefragt hat.

**M**it dem Geschäftsverlauf im zurückliegenden dritten Quartal 2020 sind laut der aktuellen Studie „AssCompact TRENDS IV/2020“ nur noch gut zwei Drittel (67,8%) der befragten unabhängigen Vermittler zufrieden. Das hat Auswirkungen auf die Zufriedenheit im aktuellen vierten Quartal. Sie liegt deutlich unterhalb des Vorjahreswerts, wo sich noch über drei Viertel (79,1%) der Makler und Mehrfachagenten zufrieden gezeigt hatten. Und auch die Motivation hat einen Dämpfer bekommen: Aktuell sind 54,1% der Befragten motiviert (drittes Quartal: 55,6%). Nach den Gründen für die negative Grundstimmung gefragt, fällt zu allererst ein Begriff: Corona. Die Pandemie-Lage mit all ihren Auswirkungen auf Politik, Wirtschaft und Gesellschaft verunsichert nicht nur die unabhängigen Vermittler selbst, sondern natürlich auch deren Kunden, die daraufhin zögerlich werden, was sich dann wiederum negativ auf das Maklergeschäft auswirkt.

## Die Zeichen stehen auf Digitalisierung und Vorsorge

Diejenigen Umfrageteilnehmer hingegen, die sich im Rahmen der AssCompact Studie dazu äußern, was ihrer derzeitigen Gesamtstimmung eher förderlich ist, nennen vorneweg die Digitalisierung und die Kundennachfrage aufgrund eines gestiegenen Sicherheitsbedürfnisses in der Bevölkerung als positiven Ansatzpunkt. Wie auch schon in der Befragung zum zweiten Quartal 2020 scheint hier die Devise zu gelten: Krisen sind Chancen. Wenn man selbst seinen Arbeitsalltag mit den zur Verfügung stehenden digitalen Tools auch online gut

gestalten kann und zu seinen Kunden Zielgruppen zählt, die nun die Zeichen der Zeit erkennen und verstärkt nach Beratung und Produkten rund um die Vorsorgethematik fragen, muss man keinesfalls ängstlich abtauchen.

Der Produkt-Trend-Indikator, der im Rahmen jeder AssCompact TRENDS Studie die Produkte, die im betrachteten Quartal stark nachgefragt wurden, sowie die Bedeutung dieser Produkte in der Zukunft gegenübergestellt, um so mögliche Trends aus der heutigen Vertriebsstimmung abzuleiten, sieht im Moment denn auch die Produkte rund um Vermögensverwaltung, Grundfähigkeiten und private Pflege ganz weit oben auf der Skala.

## Nachhaltigkeit im Makleralltag: Ja, nein, vielleicht?

Aber nicht nur Vorsorge liegt in der heutigen Zeit im Trend. Auch Nachhaltigkeit ist Trumpf. In einem Sonderthema beleuchtet die Studie „AssCompact TRENDS IV/2020“ daher die Meinung der Makler und Mehrfachagenten über nachhaltige Versicherungsprodukte und ihren Umgang damit im Berufsalltag. Über drei Viertel der Befragten (78,2%) verstehen unter Nachhaltigkeit in der Versicherungsbranche ökologisch, ethisch und sozial ausgewogene Kapitalanlagen des Versicherers. 70% sind der Meinung, ein langfristig ausgerichtetes Management des Versicherers zeuge von Nachhaltigkeit. 68,4% setzen Nachhaltigkeit in der Versicherungsbranche gleich mit dauerhafter Erfüllbarkeit der Versicherungsverträge.

Danach gefragt, ob sie sich in ihrem eigenen Maklerbüro bereits mit dem Thema Nachhaltigkeit beschäftigt

## Zufriedenheit und Motivation der Vermittler im vierten Quartal



haben, antworten 56% mit „ja“, was einen Anstieg um 3,7 Prozentpunkte im Vergleich zum Jahr 2017 bedeutet, in dem im Rahmen einer AssCompact Studie schon einmal nach Nachhaltigkeit gefragt wurde. Die überwiegende Mehrheit (82,3%) der Umfrageteilnehmer gibt an, sich im ökologischen Bereich (z. B. durch verändertes Mobilitätsverhalten, Energieeinsparung, Abfallreduzierung im Büro und Klimaschutz) mit der Nachhaltigkeitsthematik auseinanderzusetzen. Geht es aber konkret um den Beratungsalltag, ergibt sich ein anderes Bild: Obwohl die unabhängigen Vermittler mehrheitlich der Meinung sind, dass die nachhaltige Einstellung und Konsumhaltung in Deutschland in den vergangenen Jahren allgemein zugenommen hat, geben 45,9% der Befragten an, dass das Thema „nachhaltige Versicherungsprodukte“ bei ihnen noch nie in einem Beratungsgespräch angekommen sei. Und der Anteil derjenigen Makler und Mehrfachagenten, die bereits nachhaltige Versicherungsprodukte vermittelt haben, ist im Vergleich zur Befragung von 2017 von 76,1% auf 66,9% gesunken. Auf die Frage, warum sie noch nicht zu nachhaltigen Versicherungsprodukten beraten hätten, nennt die große Mehrheit der unabhängigen Vermittler (81,8%) die diesbezüglich fehlende Kundennachfrage als Hauptgrund.

Neben der Beschäftigung mit einem Trendstichwort als Sonderthema und der Abfrage von Zufriedenheit und Motivation im Makleralltag wollen die Studienautoren der AssCompact TRENDS Studien auch regelmäßig wissen, welche Versicherer derzeit als Top-Favoriten der unabhängigen Vermittler gelten. Für 37 Produktkategorien, aufgeteilt auf die Bereiche Alters- sowie Risikovorsorge, privates sowie gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft und Kapitalanlage/Finanzierung, konnten die Umfrageteilnehmer diesmal ihre Bewertungen abgeben. In etlichen Kategorien werden die Siegertreppchen von denselben Versicherern besetzt wie im Vorquartal. Ausgewählte Produktlinien, in denen sich im Vergleich zum Vorquartal allerdings größere Änderungen ergeben haben, finden sich in den nebenstehenden Tabellen.

## Top-Anbieter aus Vermittlersicht

Erwerbsunfähigkeitsversicherung	
Platz 1	VOLKSWOHL BUND (1)
Platz 2	AXA (8), Continentale (4), Dialog (4), Nürnberger (4), Swiss Life (3)
Betriebs-/Berufshaftpflichtversicherung	
Platz 1	VHV (1)
Platz 2	Allianz (2)
Platz 3	R+V (7)
Gewerbliche Sachversicherung	
Platz 1	Allianz (2)
Platz 2	R+V (8)
Platz 3	VHV (1)
Technische Versicherung	
Platz 1	ERGO (6), Gothaer (2)
Platz 2	-
Platz 3	R+V (9)
Vertrauensschadenversicherung	
Platz 1	R+V (1)
Platz 2	Allianz (2)
Platz 3	VHV (9)

Die Tabelle gibt einen Überblick über die Top-Anbieter in ausgewählten Sparten. Die Platzierungen der Anbieter aus der Vorstudie sind in Klammern dargestellt.

## Über die Studie

Die Online-Befragung zur Studie „AssCompact TRENDS IV/2020“ wurde vom 21.09.2020 bis zum 09.10.2020 durchgeführt. Nach einer Qualitätsprüfung flossen die Stimmen von 311 Vermittlern aus der Finanz- und Versicherungsbranche in die Stichprobe ein, was ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur darstellt. Die Studie kann zum Einzelpreis von 1.300 Euro zzgl. MwSt. erworben werden.

- Ansprechpartnerin: Sophia Tannreuther
- Telefonnummer: 0921 7575823
- E-Mail: [tannreuther@bbg-gruppe.de](mailto:tannreuther@bbg-gruppe.de)

Informationen zu allen weiteren AssCompact Studien sind unter [asscompact-studien.de](http://asscompact-studien.de) zu finden. ■