

AssCompact TRENDS I/2021: Die Stimmung unter den Vermittlern hellt sich weiter auf

Die Sorgen rund um die Corona-Pandemie sind noch groß, aber die Stimmung unter den Maklern und unabhängigen Mehrfachagenten bessert sich zusehends. Das ergibt die aktuelle TRENDS-Studie, für die AssCompact quartalsweise unabhängige Vermittler befragt. Neben der Stimmung geht es aber auch um die Top-Anbieter aus Vermittlersicht und im Sonderthema dreht sich alles um Weiterbildungsangebote.

Seit einem Jahr verunsichert der Verlauf der Corona-Pandemie nun schon die Branche. Doch während die Schrecken der Pandemie in der Gestalt von Mutationen und der Sorge vor einer dritten Welle aktuell die Nachrichtenlage bestimmen, kehrt bei den unabhängigen Vermittlern langsam die Zufriedenheit zurück. Angesichts der Geschäftsergebnisse des zurückliegenden vierten Quartals 2020 zeigen sich drei Viertel (75,7%) aller Teilnehmer der aktuellen Studie „AssCompact TRENDS I/2021“ zufrieden. Zwar sind das immer noch deut-

lich weniger als die 84,4% aus der Vorjahresstudie, aber unter Berücksichtigung der Umstände bleibt es ein erfreulich hoher Anteil.

Diese Zufriedenheit mit den Geschäftsergebnissen schlägt sich auch auf die Gesamtzufriedenheit der befragten unabhängigen Vermittler nieder. Dementsprechend steigt die Zufriedenheit der Makler und Mehrfachagenten erneut an. Während sich Ende 2020 noch weniger als die Hälfte aller Studienteilnehmer als zufrieden erachtete, weist der aktuelle TRENDS-Tacho einen Wert von 53,2% auf. Als motiviert bezeichnen sich sogar 54,9% aller Befragten, wenngleich das nur 0,8 Prozentpunkte mehr sind als im Vorquartal. Doch auch hinter dieser geringfügigen Erhöhung verbirgt sich ein hoffnungsvoller Trend. Denn während der Vorquartalsanteil der Motivierten in Höhe von 54,1% nur 12,8% Hochmotivierte enthielt, steigt deren Anteil nun auf 18,1%.

Was treibt die Vermittler um?

Welche Faktoren abseits der Geschäftszahlen sorgen jedoch für die zunehmend gute Stimmung in der Vermittlerschaft? In der TRENDS-Studie erhalten die unabhängigen Vermittler auch die Gelegenheit, ihre Gesamtstimmung mit ein paar Worten zu begründen. Wirft man einen Blick auf die Beweggründe der Studienteilnehmer, scheint sich 2020 in vielerlei Hinsicht nicht so negativ niedergeschlagen zu haben wie noch zu Beginn der Pandemie angenommen. Die Befragten schwärmen vielfach von ihren treuen Kunden und davon,

dass der digitale Kundenkontakt erstaunlich gut funktioniert. Doch auch die Sorgen kommen nicht zu knapp. Neben der weiterhin unsicheren Situation in der Pandemie, machen sich die unabhängigen Vermittler ebenfalls Gedanken über den zunehmenden Einfluss von Internetvergleichsportalen. Mehrere beschwerten sich über die langsame Fallbearbeitung aufseiten der Versicherer sowie deren Nachholbedarf im Bereich Digitalisierung. Und auch die Regulierungswünsche der Politik sowie die Berichterstattung der Medien stoßen unter den befragten Vermittlern auf Kritik.

Weiterbildung für Vermittler

Das Sonderthema der TRENDS-Studie in diesem Quartal lautet Weiterbildung. Die unabhängigen Vermittler haben darin Auskunft darüber gegeben, wie viele Weiterbildungstage sie pro Jahr wahrnehmen, welche Formate sie für ihre Weiterbildung präferieren und vor allem welche Weiterbildungsanbieter sie am meisten schätzen. Denn selbst wenn ein konkretes Weiterbildungsthema spannend klingt und die Veranstaltung in den Terminplan passt, müssen Makler und Mehrfachagenten dem Anbieter vertrauen. Niemand lässt schließlich gerne das Tagesgeschäft ruhen, um einige Stunden später ohne Erkenntnisgewinn zu einer angewachsenen To-do-Liste zurückzukehren.

Die Studienteilnehmer halten Maklerpools und -verbände für die am besten geeigneten Weiterbildungsanbieter. Besonders die Angebote der Fonds Finanz, der VEMA sowie des DEMV konnten

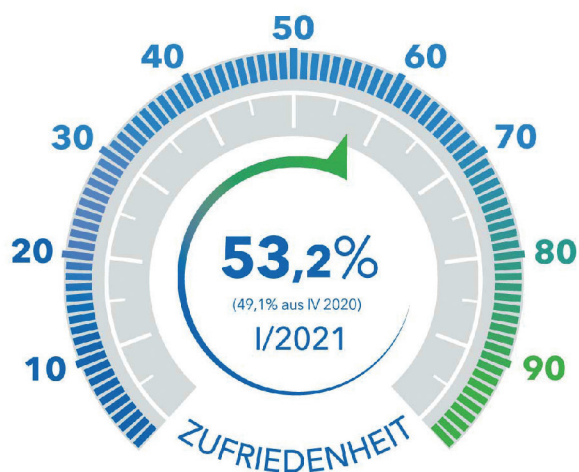
Über die Studie

Die Online-Befragung zur Studie „AssCompact TRENDS I/2021“ wurde vom 07.01.2021 bis 22.01.2021 durchgeführt. Nach einer Qualitätsprüfung flossen die Stimmen von 511 Vermittlern aus der Finanz- und Versicherungsbranche in die Stichprobe ein, die 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

Informationen zu allen weiteren AssCompact Studien sind unter asscompact-studien.de zu finden.



die unabhängigen Vermittler überzeugen. Fast ebenso hohe Eignung messen die Befragten unabhängigen Bildungsanbietern wie der Deutschen Makler Akademie (DMA), der Akademie für Finanzberatung GOING PUBLIC! oder dem Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) bei.

Berufsverbände und Produktgeber stehen in der Vermittlerschaft etwas weniger hoch im Kurs. Bei den Verbänden kann das Weiterbildungsangebot des BVK am meisten überzeugen. Knapp dahinter verorten die Befragten das Angebot des AfW, gefolgt vom BDVM. Bei den Produktgebern selbst findet das Angebot der Allianz unter den Studienteilnehmern den meisten Anklang, doch auch die Weiterbildungen der ALH-Gruppe (ALTE LEIPZIGER und HALLESCHER) sowie jene der Canada Life können überzeugen.

Das beliebteste Weiterbildungsformat ist mit 78% Zustimmung das Online-Seminar. Mit 54% sehnt sich jedoch auch mehr als die Hälfte der Befragten wieder nach Präsenzseminaren bzw. Workshops.

Die besten Anbieter aus Sicht der unabhängigen Vermittler

Im Rahmen der TRENDS-Studie will AssCompact von den befragten Vermittlern einmal pro Quartal wissen, wer ihre Top-Favoriten unter den Produktanbietern sind. Die Studienteilnehmer bewerten die Anbieter dabei in insgesamt 37 Produktkategorien. Diese Kategorien verteilen sich auf die folgenden Bereiche:

- Altersvorsorge
- Risikoversorge

- Privates Schaden- und Unfallgeschäft
- Gewerbliches Schaden- und Unfallgeschäft
- Kapitalanlage und Finanzierung

Die Top-Platzierungen innerhalb einer Produktkategorie ändern sich eher selten. Ein Anbieter, der in der Vergangenheit überzeugt hat, verliert seinen guten Ruf innerhalb

der Vermittlerschaft nicht so schnell. Doch umgekehrt gilt auch, dass es schwierig ist, sich von einer schlechteren Platzierung wieder nach vorne zu kämpfen. Deshalb richtet AssCompact den Blick hauptsächlich auf jene Produktlinien, in denen sich im Vergleich zum Vorquartal große Änderungen ergeben haben. Eine Auswahl ist der grauen Tabelle zu entnehmen.

FONDSGEBUNDENE LEBENS-/RENTENVERSICHERUNG

Platz 1 Canada Life (2)

Platz 2 Allianz (4)

Platz 3 ALTE LEIPZIGER (1)

BERUFSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG

Platz 1 ALTE LEIPZIGER (1)

Platz 2 Swiss Life (4)

Platz 3 LV 1871 (5)

GEWERBLICHE SACHVERSICHERUNG

Platz 1 VHV (3)

Platz 2 Allianz (1)

Platz 3 AXA (4)

INVESTMENTFONDS

Platz 1 DWS (2)

Platz 2 Flossbach von Storch (1)

Platz 3 BlackRock (5)

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