

# AssCompact TRENDS II/2019: Keine Eintrübung der Maklerstimmung

(ac) Die Vertriebsstimmung der unabhängigen Vermittler erhält nach einem guten Jahresstart noch einmal leichten Rückenwind. Das hat die Studie AssCompact TRENDS II/2019 ergeben. In einem Sonderthema äußerten sich die befragten unabhängigen Vermittler zudem zum Arbeiten mit MVP, Vergleichsprogrammen und Pools.

Der geplante Provisionsdeckel in der Lebensversicherung, die politischen Gedankenspiele zur Altersvorsorge und der steigende Wettbewerbs- und Profitabilitätsdruck hätten eigentlich das Zeug dazu, die Vertriebsstimmung der unabhängigen Vermittler zu trüben. Die AssCompact TRENDS II/2019 zeigen aber, dass diese Faktoren bisher keine durchschlagende Wirkung haben: War schon zu Anfang des Jahres die Stimmung im freien Vertrieb gestiegen, gab es auch im zweiten Viertel noch einmal leichten Rückenwind. Laut Studie, mit der vierteljährlich die Gemütslage bei Versicherungsmaklern und Mehrfachagenten abgefragt wird, gab es noch einmal ein Plus von 1,2 Prozentpunkten. Der Wert liegt nun bei 56,2%. Die Stimmung hebt dann auch die Motivation und den Motivationswert auf 63,1% an – nach 60,8% in den Monaten Januar bis März. Außer Acht gelassen werden darf aber nicht, dass die Erholung nach einem deutlichen Stimmungseinbruch im dritten Quartal 2018 dem Markt auch guttut.

## Großteil mit Umsatzentwicklung zufrieden

Die Studienteilnehmer könnten auch deshalb bessere Laune haben, weil der Geschäftsverlauf in ihren Büros positiv war. So zeigten sich im Rückblick auf das erste Quartal 2019 84,3% der Befragten mit der Umsatzentwicklung zufrieden. Im vergangenen Jahr lag dieser Wert im Vergleichszeitraum dagegen noch unter 80%. Einige Studienteilnehmer gaben beispielsweise an, dass das BRSG in den ersten Monaten dieses Jahres Impulse für das bAV-Geschäft mit sich gebracht hat.

## Die Trend-Aufsteiger

Die TRENDS-Studien fragen auch regelmäßig Kennzahlen rund um die (un)wichtigsten Motive der Kundenansprache und der (un)gefragtesten Sparten ab. Herausgegriffen seien an dieser Stelle die wichtigsten Trenderwartungen, und da lassen sich aktuell und in der Kurzfristbetrachtung folgende Trend-Aufsteiger ausmachen:



- Cyber
- bKV
- bAV
- Dread-Disease
- Grundfähigkeit
- Pflegezusatzversicherung

Betrachtet man andererseits die Trend-Absteiger des zweiten Quartals 2019, fallen dort insbesondere die deutlich abgeschwächten Erwartungen im Kfz-Flottengeschäft auf. Auch sinken die Erwartungen, mit Sterbegeldversicherungen und Vermögensschadenhaftpflichtversicherungen in naher Zukunft mehr Umsatz zu machen.

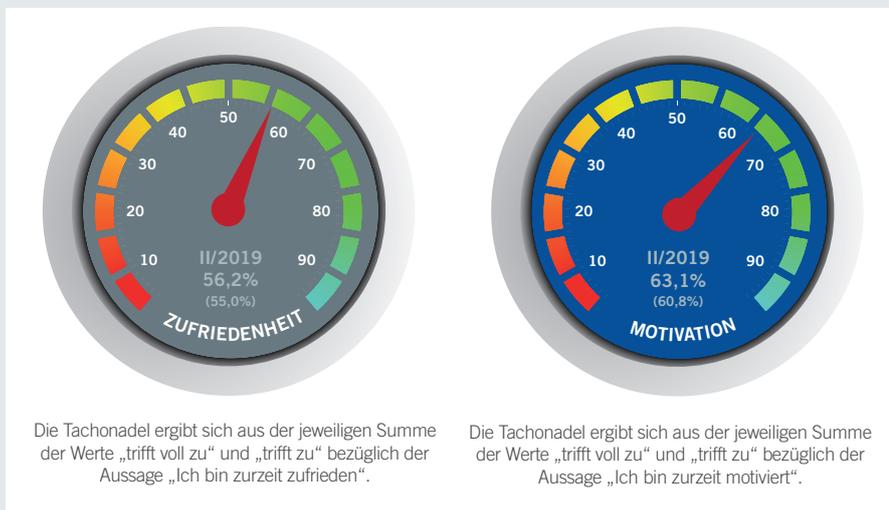
## Sonderthema: Arbeiten mit MVP, Vergleichern und Pools

Mittlerweile gilt das Maklerverwaltungsprogramm (MVP) als Dreh- und Angelpunkt in jedem Maklerbüro. Deshalb wird es auch an mancher Stelle schon mal zum Politikum, weil die Entscheidung für eine Software auch zu gewissen Abhängigkeiten führen kann. Hierzu wollte die TRENDS-Studie im aktuellen Sonderthema mehr wissen und hat konkret nachgefragt.

### MVP im Blickpunkt

So möchte man zunächst meinen, dass es ohne MVP nicht mehr geht. Und doch geben nur 72% der teilnehmenden

## Zufriedenheit und Motivation der Vermittler im zweiten Quartal 2019



Makler und Mehrfachagenten an, ein solches einzusetzen. Mit Pools arbeiten 83% der Befragten zusammen, was wiederum wichtig in der Betrachtung ist, ob die Vermittler ein kostenloses Softwareangebot eines Pools oder ein lizenziertes kostenpflichtiges Softwareangebot eines Entwicklerhauses nutzen. Und hier sieht es wie folgt aus:

- 53% haben eine kostenpflichtige Lizenz vom MVP-Anbieter.
- 39% nutzen ein kostenfreies MVP eines Maklerpools/-verbunds.
- 10% wiederum nutzen ein MVP über einen Versicherer.
- 6% haben sich für eine völlig andere Lösung entschieden.

Bei der Auswahl eines MVPs setzen die Vermittler insbesondere auf Bedienerfreundlichkeit und Funktionalität. Nach diesen Kriterien kommt an dritter Stelle die „Unabhängigkeit“ des Programms bzw. des Anbieters. Wenn es um den Wechsel von MVP geht, geben 45% an, bereits einmal die Software gewechselt zu haben. Davon haben immerhin 20% ihr MVP schon zweimal ausgetauscht.

### Vergleichsprogramme im Blickpunkt

Bei der Nutzung von Vergleichssoftware gestaltet sich die Situation etwas anders. 84% der Befragten nutzen ein solches Programm. Drei Viertel greifen dabei auf ein kostenfreies Angebot eines Pools oder Verbunds zu. Größte Bedeutung bei der Auswahl eines entsprechenden Programms haben dessen Benutzerfreundlichkeit sowie die Genauigkeit und Validität der Ergebnisse. Auch Vergleichstools werden hin und wieder ausgetauscht, vor allem dann, wenn ein Pool gewechselt wird oder man sich von einem anderen Angebot besseren Output verspricht.

Die Sonderbefragung gibt darüber hinaus weitere interessante Einblicke in das Maklerdenken und -handeln rund um MVP und Vergleichsprogramme. Wenig erstaunlich ist dabei, dass erwartet wird, dass deren Bedeutung in der Zukunft weiter steigen wird. Einige mögliche Entwicklungen würden die Befragten aber auch kritisch sehen – etwa die Entwicklung von Oligopolstrukturen oder Marktmacht aufseiten von Softwareanbietern und Maklerpools.

## Top-Anbieter aus Vermittlersicht

Auch die AssCompact TRENDS II/2019 haben wieder nach den aktuellen Favoriten der unabhängigen Vermittler in 37 Produktlinien gefragt. Die nachfolgende Tabelle ist ein Auszug aus der Favoritenliste und zeigt die Top Drei in fünf beispielhaft ausgewählten Sparten.

### Top-Anbieter aus Vermittlersicht

Rürup-Vorsorge	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	ALTE LEIPZIGER (2)
Platz 3	VOLKSWOHL BUND (3)
Investmentfonds	
Platz 1	Deutsche Asset Management (DWS) (1)
Platz 2	Flossbach von Storch (2)
Platz 3	BlackRock (-), Fidelity (3)
Risikolebensversicherung	
Platz 1	Hannoversche (1)
Platz 2	Dialog (2)
Platz 3	EUROPA (3)
Private Haftpflichtversicherung	
Platz 1	Die Haftpflichtkasse (1)
Platz 2	VHV (2)
Platz 3	AXA (3)
Cyberversicherung	
Platz 1	Hiscox (1)
Platz 2	Markel (3)
Platz 3	VHV (4)

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

### Zur Studie

An der Befragung zu den AssCompact TRENDS II/2019 beteiligten sich 550 Versicherungsmakler und Mehrfachagenten. 427 Stimmen flossen nach einer Qualitätsprüfung in die Stichprobe, die ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur darstellt, ein. Die Studie kann zum Einzelpreis von 1.300 Euro zzgl. MwSt. erworben werden. Ansprechpartner für die Studie ist Florian Stasch (Tel.: 0921 7575838, E-Mail: stasch@bbg-gruppe.de). Alle weiteren AssCompact Studien können unter [www.asscompact-studien.de](http://www.asscompact-studien.de) bezogen werden. ■