

# AssCompact TRENDS III/2021: Vertriebsstimmung hellt sich zunehmend auf

*Auch im dritten Quartal 2021 steigt die Stimmung unter den unabhängigen Vermittlern weiter an. Das geht aus der aktuellen AssCompact TRENDS-Studie hervor. Zusätzlich zur Vertriebsstimmung geht es im Sonderthema der Studie um die Zielgruppe der Beamten. Außerdem hat AssCompact erneut die Maklerfavoriten über 38 Produktkategorien hinweg ermittelt.*

Im dritten Quartal 2021 steigt die Stimmung der unabhängigen Vermittler im Vergleich zum Vorquartal weiter. Das ergibt sich aus der aktuellen Studie „AssCompact TRENDS III/2021“, mit der AssCompact quartalsweise die Stimmung der Versicherungsmakler und -mehrfachagenten ermittelt. Als Grund für die aufgehellte Stimmung führen die unabhängigen Vermittler unter anderem die guten Umsätze trotz der Corona-Krise an. Noch viel stärker fällt aber ins Gewicht, dass die Pandemie – zumindest gefühlt – an ihr Ende gelangt. Die Zufriedenheit unter den Studienteilnehmern steigt demnach um 1,3 Prozentpunkte auf 56,7%, während die Motivation der Makler sogar um 2,1 Prozentpunkte auf 61,4% zulegen kann.

## Das ist der Vertriebsstimmung abträglich

Wirft man jedoch einen Blick auf die Faktoren, die unabhängige Vermittler weiterhin verunsichern, findet sich die Angst vor einer weiteren Corona-Welle inklusive hartem Lockdown ebenfalls ganz oben. Zu den durch Virusmutationen angeheizten Sorgen gesellt sich

aber auch Unmut über die Regulierungspläne der Politik, wie sie beispielsweise aus den Wahlprogrammen der Parteien abgelesen werden können. Aber auch die „Regulierungswut“ der EU und die „schwache Bundesregierung“, die sich „ideenlos“ bis zur Bundestagswahl durchhangelt, drücken auf die Stimmung der Vermittler.

## Gute Geschäftszahlen

Im Vergleich zum Vorjahr ist das Stimmungsbild jedoch – wie zuvor erwähnt – deutlich freundlicher, was nicht zuletzt mit den guten Geschäftsergebnissen zusammenhängen dürfte, die die Vermittler für das abgelaufene zweite Quartal melden. Während Mitte 2020 lediglich knapp 62% der befragten Makler mit ihren Geschäftsergebnissen zufrieden waren, liegt diese Quote Mitte 2021 bei über 81%. Mehr als jeder Vierte bezeichnet sich sogar als sehr zufrieden oder außerordentlich zufrieden.

## Beamte als Kundenzielgruppe

AssCompact beschäftigt sich im Rahmen der TRENDS-Studien jedoch nicht nur mit der Stimmungslage der unabhängigen Vermittler, sondern widmet sich stets auch tiefergehend einem Sonderthema. Diesmal ging es um eine spezielle Kundenzielgruppe: die Beamten.

Beamte finden sich im Kundenbestand von fast drei Vierteln aller Makler (74,4%), machen jedoch im Schnitt lediglich etwas mehr als 10% des Gesamtkundenbestands aus. Diese Zahlen sind jedoch in den seltensten Fällen das Ergebnis einer fokussierten Zielgruppenstrategie. Die meisten Studienteilnehmer geben an, dass die Beamten über andere Bestandskunden auf sie aufmerksam geworden sind und sich die Geschäftsbeziehung dementsprechend zufällig ergeben hat. Ein Befragter, der mit dieser Kundenzielgruppe wohl nicht viel anfangen kann, merkte an, dass es sich bei Beamten im Kundenstamm um ein notwendiges Übel handle. Womöglich wirkt da aber auch das gängige Vorurteil nach, demzufolge gerade Lehrkräfte nicht die einfachsten Kunden im Beratungsgespräch seien.

## Lehrer und Polizisten besonders gefragt

Bei denjenigen Studienteilnehmern, die Beamte als Zielgruppe definieren, liegt der Schwerpunkt trotz Vor-

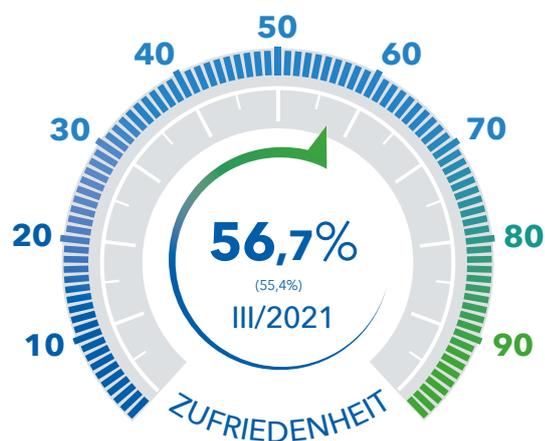
## Über die Studie

Die Online-Befragung zur Studie „AssCompact TRENDS III/2021“ wurde vom 29.06.2021 bis 09.07.2021 durchgeführt. Nach einer Qualitätsprüfung flossen die Stimmen von 451 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 75758-23  
E-Mail: tannreuther@bbg-gruppe.de

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



urteil auf den Lehrern, wie eine Auswertung nach Beamtenbranchen zeigt. 39% aller unabhängigen Vermittler beraten demzufolge schwerpunktmäßig auch Beamte aus dem Bereich Bildung und Lehre. Ebenfalls als Kunden gefragt sind Polizisten (31%) und Verwaltungsbeamte im Allgemeinen (23%) sowie gesondert die Mitarbeiter in der Finanz- und Justizverwaltung (14%). Ein bemerkenswerter Anteil der Befragten gibt jedoch an, gar keinen Fokus im Hinblick auf Beamtenbranchen zu haben (44%).

### Maklerbetriebe meist ohne Alleinstellungsmerkmal

Tritt man einen Schritt von der Kundenzielgruppe Beamte zurück und fragt nach den grundsätzlichen Alleinstellungsmerkmalen von Maklerbetrieben, zeigt sich ein erstaunliches Bild: Eine deutliche Mehrheit von knapp 57% der Befragten gibt an, nicht in einem Betrieb zu arbeiten, der sich durch ein Alleinstellungs-

merkmal auszeichnet. Betriebe hingegen, die ein derartiges Alleinstellungsmerkmal aufweisen, werden auch nicht müde, es zu betonen. Sie kommunizieren ihre Spezialisierung über ihre Website, im persönlichen Gespräch und über Social Media.

### Die Top-Anbieter aus Maklersicht

Zusätzlich zur Vertriebsstimmung und dem Sonderthema ermittelt AssCompact im Rahmen der TRENDS-Studien auch stets die Maklerfavoriten unter den Produktgebern. Zu diesem Zweck werden die Studienteilnehmer danach gefragt, wer ihre Favoriten in 38 Produktkategorien sind, die sich auf die Bereiche Altersvorsorge, Risikoversorge, Privates Schaden- und Unfallgeschäft, Gewerbliches Schaden- und Unfallgeschäft sowie Kapitalanlage und Finanzierung verteilen. Die Top-Anbieter in sechs ausgewählten Kategorien sind der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen. •

BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	Canada Life (3)
Platz 3	Alte Leipziger (2)
RÜRUP-VORSORGE	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	Alte Leipziger (2)
Platz 3	Canada Life (3)
BU-VERSICHERUNG	
Platz 1	Alte Leipziger (1)
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (4)
Platz 3	Swiss Life (2)

PRIVATER RECHTSSCHUTZ	
Platz 1	KS/AUXILIA (1)
Platz 2	ARAG (2)
Platz 3	DEURAG (3)
GEWERBLICHER RECHTSSCHUTZ	
Platz 1	ARAG (2)
Platz 2	KS/AUXILIA (1)
Platz 3	ROLAND (3)
INVESTMENTFONDS	
Platz 1	DWS (2)
Platz 2	Flossbach von Storch (1)
Platz 3	Fidelity (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.