

AssCompact TRENDS II/2015: Die Vermittlerschaft ist „hochmotiviert“ Sonderthema: Beratungshilfen

(ac) Makler und Mehrfachagenten erfahren einen Motivationsschub. Das lässt sich aus den AssCompact TRENDS II/2015 ablesen, die einen Blick auf die ersten drei Monate des Jahres erlauben. Zudem geben die Trends wieder Aufschluss über die favorisierten Produktanbieter der Makler. Der Sonderteil widmet sich diesmal den „Beratungshilfen“ für Vermittler.

Erwartungsgemäß wird der Start ins neue Jahr nicht ganz so optimistisch bewertet wie das Jahresendgeschäft. Latente Einflüsse und Auswirkungen von LVRG, Solvency II und die ungewissen Marktentwicklungen aufgrund der Niedrigzinsen trüben weiterhin die Stimmung und sorgen für ein gewisses Maß an Unsicherheit. Nichtsdestotrotz zeigen sich die unabhängigen Vermittler weiterhin kämpferisch und sehen der Zukunft insbesondere dank einer verbesserten Positionierung im Sachgeschäft optimistisch entgegen. Immerhin geben 73% der Teilnehmer an den AssCompact TRENDS II/2015 an, mit dem Geschäftsverlauf des ersten Quartals 2015 mindestens zufrieden zu sein.

Kehrtwende des Vertriebstachos

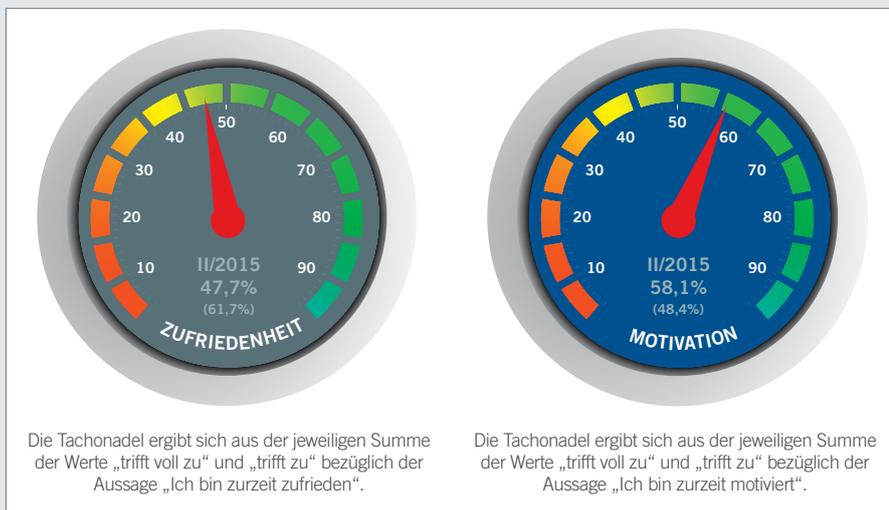
In der Konsequenz schlagen die Tachonadeln des AssCompact-Vertriebstachos gegenläufig aus. So dreht der Motivationszeiger ins Positive auf 58,1% und erreicht somit ein Plus von knapp 10% im Vergleich zum Vorquartal. Im gleichen Atemzug verlässt der Zufriedenheitszeiger die grüne Zone auf 47,7%. Vergleicht man die Werte mit dem gleichen Zeitraum des Vorjahres, so sind die Werte nahezu identisch. Vor dem Hintergrund gestiegener Regulierungen ist die Vertriebsstimmung somit vergleichsweise gut zu bewerten.

**Dr. Christian Durchholz,
Leiter Studien der bbg
Betriebsberatungs GmbH**

„Beratungshilfen sind zweifellos entscheidende Add-on-Services, die zum einen für die Kundenberatung und zum anderen auch für die Informationssammlung der unabhängigen Vermittler eingesetzt werden. Daher ist es wichtig zu wissen, welche Beratungshilfen verwendet werden und wo Potenziale liegen. Die hohe Motivation der Makler und Mehrfachvertreter zeigt, dass sie sich mit ihrem Unternehmergeist an die Marktentwicklungen anpassen. Diese Aktivität ist zu begrüßen, denn selbst wenn man auf der richtigen Spur ist, wird man überrannt, wenn man nur herumsitzt und Passivität zeigt (in Anlehnung an Will Rogers).“

Top-Anbieter aus Vermittlersicht

Die Ermittlung der Anbieterfavoriten aus Vermittlersicht gehört zu den quartalsweise erscheinenden AssCompact TRENDS dazu. Und auch diesmal informiert die Studie über die Marktpositionierung der Produktanbieter innerhalb von 29 Produktlinien. Die nachfolgende Auflistung führt jeweils die Top 3-Platzierungen ausgewählter Bereiche auf (Werte des vorangegangenen Quartals in Klammern). Aufgrund von stetigen Aktualisierungen der Produktanbieterlisten schafften Allianz im Bereich der Grundfähigkeitsversicherung und Zurich im Bereich der Dread-Disease-Versicherung erstmals den Sprung auf das Podest.



Betriebliche Altersversorgung	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	ALTE LEIPZIGER (4)
Platz 3	VOLKSWOHL BUND (2)
Berufsunfähigkeitsversicherung	
Platz 1	ALTE LEIPZIGER (1)
Platz 2	Swiss Life (4)
Platz 3	NÜRNBERGER (3)
Grundfähigkeitsversicherung	
Platz 1	Canada Life (1)
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (2)
Platz 3	Allianz (-)
Dread Disease	
Platz 1	Canada Life (1)
Platz 2	Gothaer (2)
Platz 3	Zurich (-)
PKV-Zusatzkostenversicherung	
Platz 1	ARAG (1)
Platz 2	Barmenia (2)
Platz 3	AXA (5)
Platz 3	HanseMerkur (7)

Ansprachemotive und Produktrends

In der Vertriebsargumentation stehen laut Trend-Befragung weiterhin die „Optimierung des Versicherungsschutzes“ und die „Absicherung persönlicher Risiken“ im Vordergrund. Staatliche Förderungen und Steuerersparnisse scheinen in der Beratung an Bedeutung zu verlieren. So rutscht das Argument „Staatliche Förderung“ von Platz 4 auf Platz 6. Die Ansprache über Möglichkeiten zur „Einsparung von Steuern“ verliert ebenfalls zwei Rangplätze und belegt nunmehr Rang 10. Den größten Satz nach oben schafft das Argument „Wohneigentum erwerben“ von Rang 10 auf 7. In den kommenden ein bis fünf Jahren erwarten die unabhängigen Vermittler weiterhin die Berufsunfähigkeitsversicherung und die private Pflegeversicherung als Dauerbrenner. Weiterhin wird der PKV-Zusatzkostenversicherung eine große Bedeutung zugeschrieben. Aufgrund der aktuellen Zinslage werden fondsgebundene Renten- und Lebensversicherungen deutlich optimistischer bewertet und auf Rang 5 eingestuft (Vorquartal Rang 11).

Sonderthema: Beratungshilfen – Relevanz und Beliebtheit

Da Vermittler neben den Produkten auch auf Services, Software und Vertriebsunterstützung vonseiten der Anbieter angewiesen sind, widmet sich der Sonderteil der AssCompact TRENDS II/2015 dem Thema Beratungshilfen. Demnach liefern bereitgestellte Beratungshilfen von den Finanz- und

Versicherungsgesellschaften für 40% der Vermittler einen hohen bis sehr hohen Nutzen. 44% stufen den Nutzen als „mittel“ ein. Die Hitliste der beliebtesten Beratungshilfen wird von der Beratungs- und Tarifierungssoftware (63%) angeführt, gefolgt von Online-Tarifrechnern (59%) und Produktbroschüren sowie Wettbewerbsvergleichen (je 42%). Hervorzuheben ist die wachsende Bedeutung von Apps, die einen Relevanzzuwachs von derzeit 15% auf 47% verzeichnen und somit als dritt-wichtigste Beratungshilfe der Zukunft eingestuft werden.

Zur Bestimmung der besten Beratungshilfen in den Sparten Leben, Kranken und Sach/HUK wählten die Umfrageteilnehmer pro Sparte ihre Favoriten. Im Bereich Leben belegt die Allianz vor dem VOLKSWOHL BUND Platz 1. Die ALTE LEIPZIGER landet auf Rang 3. Die AXA sichert sich in der Sparte Kranken Platz 1. Die HanseMerkur und die HALLESCHE folgen knapp dahinter auf den Plätzen zwei und drei. Im Sach/HUK-Geschäft ergibt sich folgende Reihenfolge: 1. VHVG; 2. HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT; 3. InterRisk.

Zur Studie

An der quartalsweise durchgeführten Umfrage beteiligten sich 422 Makler und Mehrfachagenten aus dem Adresspool der bbg Betriebsberatungsgesellschaft GmbH. Die Stichprobe (Ø-Alter = 52,4 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 23,6 Jahre) spiegelt mit ihren Vermittlerneinungen und offenen Antworten zu Produkten, Vertriebs- und Abwicklungsprozessen zentrale Aspekte des Marktes der unabhängigen Vermittler wieder, welche für ein effektives Benchmarking in 29 Produktlinien genutzt werden können.

Ansprechpartnerin bei weiteren Fragen:
Karin Jelitto, Tel. 0921 75758-33,
E-Mail: jelitto@bbg-gruppe.de. ■