

# AssCompact TRENDS I/2022: Verbesserte Vertriebsstimmung bei leichtem Motivationsdämpfer

*Während sich die Vertriebsstimmung unter den Maklerinnen und Maklern angesichts eines erfreulichen Geschäftsverlaufs im vierten Quartal 2021 verbessert hat, erhält ihre Motivation einen kleinen Dämpfer, wie die aktuelle AssCompact TRENDS-Studie offenlegt. Außerdem: die Top-Anbieter aus Vermittlungssicht und die Bedeutung von Tierversicherungen.*

Die Vertriebsstimmung unter den unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittlern hat im ersten Quartal mit 60,7% das Niveau von vor der Corona-Pandemie erreicht. Zugleich markiert dieser Wert gemeinsam mit dem Wert aus dem ersten Quartal 2020 einen Höchststand seit Beginn der Analyse 2014. Außerdem hat die Stimmung im Vergleich zum Vorquartal deutlich um 1% zugelegt. Diese Verbesserung ist ein zentrales Ergebnis der aktuellen Studie AssCompact TRENDS I/2022, in der sich die AssCompact-Studienautorinnen und -autoren vierteljährlich ein repräsentatives Bild über die Stimmung im Vermittlungsgeschäft einholen. Hauptursache dieser verbesserten Branchenstimmung ist ein sehr positiver Geschäftsverlauf im vierten Quartal 2021. Als weitere Gründe gaben die befragten Studienteilnehmerinnen und -teilnehmer die Auflösung von Unsicherheiten infolge des Regierungswechsels in Berlin, die Vertriebschancen durch das nach wie vor niedrige Zinsumfeld sowie die allgemein starke Kundennachfrage an.

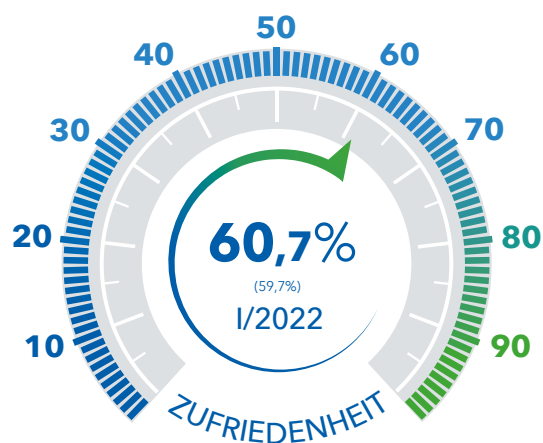
## Kleiner Motivationsdämpfer

Allerdings wird die Geschäftstätigkeit im Vermittlungsalltag weiterhin durch einige Unsicherheitsfaktoren belastet. Hauptsächlich beschäftigt die Befragten der wiederholt schwere Verlauf der Corona-Pandemie im Winter 2021/2022 und die damit verbundenen Einschränkungen und zu beachtenden Vorschriften im alltäglichen Geschäftsbetrieb. Dabei monieren die Befragten auch, dass die Unterschiede bei den Corona-Maßnahmen auf Bundesländerebene durchaus zu Wettbewerbsverzerrungen führen. Aber auch das politische Regierungshandeln in Verbindung mit der weiter voranschreitenden Bürokratisierung und Regulierung von Beratungsprozessen bewerten die Befragten als große Beeinträchtigung ihrer Tätigkeit. Nicht zuletzt trüben brancheninterne Konsolidierungsprozesse oder die schwierige Suche nach qualifiziertem Personal die aktuelle Gesamtstimmung. Auch in Verbindung mit diesen Unsicherheiten hat die Motivation

BETRIEBLICHE KRANKEN	
Platz 1	Hallesche (1)
Platz 2	Allianz (2)
Platz 3	Barmenia (3)
BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	Alte Leipziger (2)
Platz 3	Canada Life (2)
RÜRP-VORSORGE	
Platz 1	Allianz (3)
Platz 2	Alte Leipziger (2)
Platz 3	Canada Life (1), LV 1871 (4)

GRUNDFÄHIGKEITSVERSICHERUNG	
Platz 1	Canada Life (1)
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (3)
Platz 3	Allianz (2)
GEWERBLICHE SACHVERSICHERUNG	
Platz 1	Allianz (2)
Platz 2	AXA (5)
Platz 3	HDI (3)
INVESTMENTFONDS	
Platz 1	Flossbach von Storch (3)
Platz 2	DWS (1)
Platz 3	ACATIS (5)

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



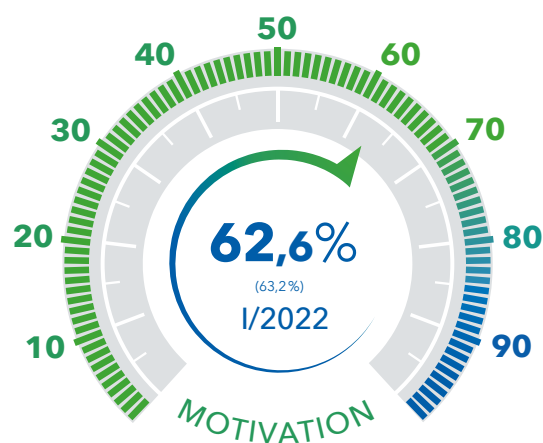
unter den befragten Maklerinnen und Maklern im ersten Quartal 2022 einen kleinen Dämpfer erhalten. Im Vergleich zum Vorquartal rutschte der Wert leicht um 0,6 Prozentpunkte auf 62,6% ab.

### Trends im Vermittlungsgeschäft

Nach der gegenwärtigen Branchenstimmung behält die aktuelle Studie „AssCompact TRENDS I/2022“ auch die Zukunft des Vermittlungsgeschäfts fest unter Beobachtung. Eine besondere Rolle nehmen darin die Einschätzungen über Trends bei Produkten und der Kundenansprache unter den Befragten ein. Durch eine Gegenüberstellung von gegenwärtig stark nachgefragten Versicherungslösungen mit ihren künftigen Wachstumschancen werden für die Studie zukunftsstarke Produkte ermittelt. Nach Angaben der Studienteilnehmerinnen und -teilnehmer erlangen in Zukunft die Themen betriebliche Krankenversicherung (bKV), betriebliche Altersvorsorge (bAV) und die Absicherung von Grundfähigkeiten große Bedeutung für die Maklertätigkeit. Dagegen sinken nach Einschätzung der Befragten die Bedeutung von Riester-Produkten sowie die Themen Kraftfahrt und Betriebs-/Berufshaftpflicht. Im weiten Feld möglicher Kundenansprachen erleichterten insbesondere die Themen „Absicherung persönlicher Risiken“, „Optimierung des Versicherungsschutzes“ und „private Altersvorsorge“ den Gesprächsstart bei der Vermittlung passender Produktlösungen.

### Die Top-Anbieter aus Maklersicht

Nach Analyse von Branchenstimmung und zentralen Trends erkundigen sich die Studienautorinnen und -autoren auch regelmäßig danach, welche Versicherer gegenwärtig zu den Top-Anbietern bei den Maklerinnen und Maklern zählen. Dazu konnte der befragte Personenkreis in insgesamt 38 Produktkategorien eine Bewertung abgeben, die in folgende Sparten aufgeteilt waren: Altersvorsorge, Risikoversorge, privates Schaden-/Unfallgeschäft, gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft sowie Kapitalanlage/Finanzierung. Sechs ausgewählte Produktlinien, darunter die Top-Anbieter bei den drei zukunftsstarken Produkttrends sowie drei Linien mit den größten Ranking-Veränderungen im Vergleich zum Vorquartal finden sich in den nebenstehenden Tabellen.



### Die Bedeutung von Tierversicherungen im Vermittlungsgeschäft

Infolge der Corona-Pandemie hat sich gerade der Trend hin zu wachsender Tierliebe in deutschen Haushalten verstärkt. Besonders erfreulich: Für das Wohlergehen der Haustiere scheuen die Menschen weder Kosten noch Mühen. Sich permanent wandelnde Kundenbedürfnisse sorgen also für ordentlich Bewegung im Produktmarkt. Daher hat sich AssCompact auch nach der Bedeutung von Tierversicherungen im Vermittlermarkt erkundigt. Die befragten Teilnehmerinnen und Teilnehmer bestätigen, dass sich die Relevanz dieser Produktlinie bereits gegenwärtig stark erhöht. Während vor fünf Jahren lediglich 4% der Befragten eine Tierversicherung als relevant beziehungsweise sehr relevant für den Vermittlermarkt einschätzten, kletterte dieser Wert zum gegenwärtigen Zeitpunkt sprunghaft auf knapp 31%. Und die Aussichten für die Zukunft sind nochmals deutlich besser: In fünf Jahren erachten sogar 45% diese Produktlinie für relevant.

### Über die Studie

Die Online-Befragung zur Studie „AssCompact TRENDS I/2022“ wurde vom 04.01.2022 bis 14.01.2022 durchgeführt. Nach einer Qualitätsprüfung flossen die Stimmen von 570 Vermittlerinnen und Vermittlern aus der Finanz- und Versicherungsbranche in die Stichprobe ein, die ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittlerinnen und -vermittler 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](mailto:tannreuther@bbg-gruppe.de)

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