

AssCompact TRENDS II/2022: Die Vertriebsstimmung tritt auf der Stelle

Die Vertriebsstimmung unter den unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittlern stagniert – glücklicherweise aber auf einem guten Niveau. Neben Informationen über Zufriedenheit und Motivation in der Maklerschaft hat die aktuelle AssCompact TRENDS-Studie auch wieder ein Sonderthema im Fokus. Dabei handelt es sich diesmal um die Absicherung von landwirtschaftlichen Betrieben.

Die schlechte Nachricht vorweg: Sowohl die Zufriedenheits- als auch die Motivationswerte der Maklerinnen und Makler stagnieren im Vergleich zu den Zahlen des letzten Quartals. Die gute Nachricht lautet jedoch, dass sich diese Stagnation der Vertriebsstimmung auf sehr hohem Niveau abspielt. Das geht aus der aktuellen AssCompact TRENDS-Studie hervor, die einmal pro Quartal die Stimmung in der Vermittlerschaft untersucht. Wie an den TRENDS-Tachos rechts oben abgelesen werden kann, sind über 60% der befragten Vermittlerinnen und Vermittler aktuell zufrieden und fast 63% fühlen sich auch motiviert.

Stimmungsaufheller und Stimmungskiller

Einer der Hauptgründe für diese weiterhin ausgezeichnete Vertriebsstimmung findet sich in den guten Geschäftsergebnissen der meisten Maklerinnen und Makler wieder. Mehr als drei Viertel aller Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Studie (76,3%) waren mit dem Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2022 zufrieden. Im Vorjahresquartal betrug die Quote zwar ebenfalls schon mehr als drei Viertel – sie lag 2021 mit 75,2% jedoch geringfügig niedriger.

Außerdem wirkt sich auch die gute Beziehung zu den Kunden stimmungsfördernd auf die Maklerschaft aus. Ein weiterer wichtiger Stimmungsaufheller ist auch für die Maklerinnen und Makler das sonnige Wetter. Ein häufig genannter Grund für die gute Vertriebsstimmung lautete schlicht „Frühling“. Nicht verwunderlich, wenn man bedenkt, dass die Befragung im April durchgeführt wurde.

Bei den Faktoren, die wiederum die Stimmung der Vermittlerinnen und Vermittler belasten, gibt es derzeit weder Überraschungen noch Erklärungsbedarf: Ukraine-Krieg, Inflation, Covid-Pandemie und Regulierungswut.

Die Top-Anbieter aus Maklersicht

Auch die Bewertung der Anbieter über Produktkategorien hinweg war in diesem Quartal wieder Teil der AssCompact TRENDS-Studie. Diese Produktkategorien teilen sich auf die fünf Sparten Altersvorsorge, Risikoversorge, privates Schaden-/Unfallgeschäft, gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft sowie Kapitalanlage/Finanzierung auf. In der Tabelle links unten finden sich exemplarisch die Top-Anbieter in vier Produktkategorien. Die Kategorien wurden anhand dessen ausgewählt, wie stark die Veränderungen in den Top Drei im Vergleich zum Vorquartal ausgefallen sind.

Landwirtschaftliche Versicherungen

Neben dem Stimmungsbild in der Maklerschaft und den Top-Anbietern aus Vermittlersicht beschäftigt sich jede TRENDS-Studie auch stets mit einem Sonderthema, das die Vermittlerinnen und Vermittler umtreibt bzw. umtreiben sollte. Diesmal lautet das Thema: landwirtschaftliche Versicherungen.

Laut Einschätzung der Maklerinnen und Makler hat die Relevanz von landwirtschaftlichen Versicherungen für den Vermittlermarkt in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Dieser Trend soll sich in den kommen-

RÜRP-VORSORGE

Platz 1	Alte Leipziger (2)
Platz 2	Allianz (1)
Platz 3	VOLKSWOHL BUND (5)

UNFALLVERSICHERUNG

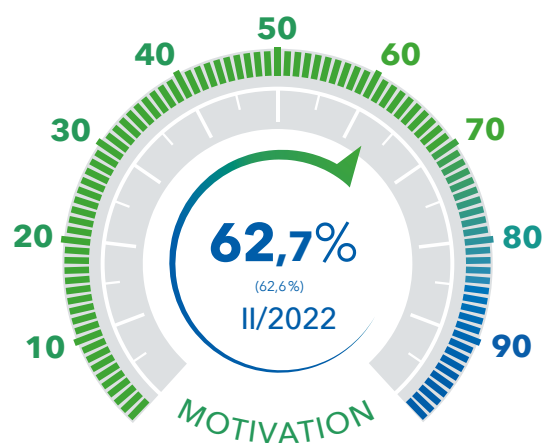
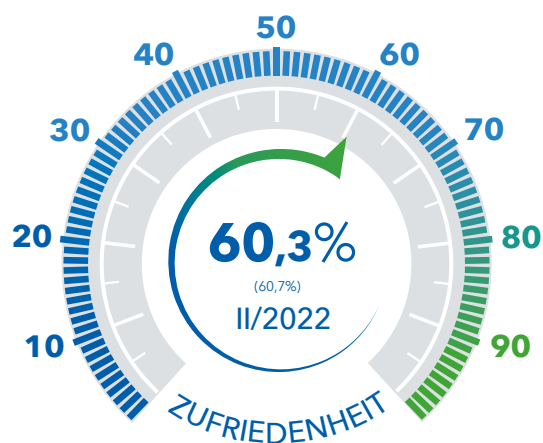
Platz 1	InterRisk (3)
Platz 2	Die Haftpflichtkasse (1)
Platz 3	VHV (4)

ERWERBSUNFÄHIGKEIT

Platz 1	Swiss Life (2)
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (1)
Platz 3	AXA (7)

GEWERBLICHE SACHVERSICHERUNG

Platz 1	VHV (4)
Platz 2	Allianz (1)
Platz 3	AXA (2)



den Jahren aber noch intensiver fortzeichnen. Während aktuell immerhin 10,3% der Befragten landwirtschaftliche Versicherungen als relevant oder sogar sehr relevant betrachten, wird die Relevanz in fünf Jahren sogar von 15,3% als hoch eingeschätzt.

Davon abweichend wird die Bedeutung für den eigenen Betrieb allerdings niedriger geschätzt. Hier gehen nur knapp 12% der Befragten davon aus, dass landwirtschaftliche Versicherungen für das eigene Unternehmen von maßgeblicher Bedeutung sein werden.

Das erklärt sich auch dadurch, dass landwirtschaftliche Betriebe nur einen kleinen Teil des Kundenstamms der Maklerschaft ausmachen. Unter den Studienteilnehmerinnen und -teilnehmern entfallen im Schnitt lediglich 7,4% des Kundenstamms auf landwirtschaftliche Betriebe.

Am häufigsten sichern unabhängige Vermittlerinnen und Vermittler Wohn- und Betriebsgebäude von landwirtschaftlichen Betrieben ab. Auf Platz 2 folgen Kfz-Versicherungen für Traktoren und Autos. Ebenfalls gängig ist die Absicherung von technischer/kaufmännischer Betriebseinrichtung sowie von landwirtschaftlichen Arbeitsmaschinen. Zumindest etwas mehr als die Hälfte aller Befragten sichert Landwirte und Landwirtinnen gegen Betriebsunterbrechungen ab.

Gute Nachricht in puncto Schadenregulierung: Gerade die häufig vermittelten Absicherungen von Vermögenswerten werden im Schadenfall von den Versicherern schnell bearbeitet. Der Erfahrung der Maklerinnen und Makler zufolge liegen die Reaktionszeiten der Versicherer mehrheitlich bei maximal drei Tagen. Lediglich bei der Absicherung gegen Betriebsunterbrechungen und bei der Absicherung von Tieren ließen sich die Versicherungsunternehmen überwiegend mehr Zeit.

Auch drei Tage Wartezeit können natürlich eine zu lange Zeit für manche Schadenfälle sein. Doch zumindest die unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittler sind mit den gängigen Reaktionszeiten der Versicherer halbwegs zufrieden. Als „überhaupt nicht zufrieden“ bezeichnen sich die wenigsten Studienteilnehmerinnen und -teilnehmer. Am niedrigsten ist die Zufriedenheit mit den Reaktionszeiten bei der Absicherung von Betriebsunterbrechungen. Auch hier sind zwar nur 10,5% der Maklerinnen und Makler „überhaupt nicht zufrieden“. Dazu gesellt sich aber annähernd ein Drittel (31,6%), das sich als „weniger zufrieden“ bezeichnet.

Die Absicherung von landwirtschaftlichen Betrieben wird aus Vermittlersicht also zunehmend bedeutender. Das mag auch daran liegen, dass die zunehmende Technisierung und Automatisierung der Landwirtschaft immer fortschrittlicherer und somit auch teurerer Maschinen bedürfen.

Was spricht aber für Maklerinnen und Makler überhaupt gegen ein verstärktes Engagement in diesem Bereich? Unter den Studienteilnehmerinnen und -teilnehmern wird vor allem die Gefahr von zunehmenden Betriebsaufgaben genannt. Sowohl der Fokus auf Kleinbetriebe als auch auf ertragreiche Großbetriebe sei mit hohen Risiken verbunden. Kleinbetriebe würden durch den Strukturwandel in der Landwirtschaft zunehmend an den Rand gedrängt und müssten teilweise um ihre wirtschaftliche Existenz bangen. Großbetriebe wiederum sind sehr aufwendig in der Betreuung. Deshalb können nicht viele große Landwirtschaftsbetriebe betreut werden. Diese wenigen Eier im Korb können dann ein Klumpenrisiko für Maklerbetriebe darstellen. Gleichzeitig tun sich viele Vermittlerbetriebe schwer, sich gegen die Konkurrenz durch spezialisierte Großmakler durchzusetzen.

Über die Studie

Die Online-Befragung zur Studie „AssCompact TRENDS II/2022“ wurde vom 07.04.2022 bis 20.04.2022 durchgeführt. Nach einer Qualitätsprüfung flossen die Stimmen von 342 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

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